في مدرسة الحياة

هكذا علمني أبي

م. عيسى خيري الجعبري

الخليل
١٤٣٨هـ /٢٠١٧م

هكذا علمني أبي

درس في الحياة تعلمتها على يد أبي رحمه الله

تأليف

م. عيسى خيري الجعبري

الطبعة الثانية

1439 هـ / 2017م

مقدمة

في مثل هذه الأيام قبل عشرين عامًا، وبالضبط بتاريخ 1997/3/21 فارق والدي (خيري بن عيسى بن محمد عيد الجعبري) الحياة، غير أن الشعلة التي كان قد أوقدها في هذه الدنيا لتنير لمن حوله الطريق لم تنطفئ.

كثيرون هم الذين يمرون في هذه الدنيا، ولكن قلةً منهم تترك أثرًا يلمسه الناس بعدهم، وقد كان أبي – رحمه الله – من هؤلاء القلة، فقد كان يسير على ما نصح به أمير الشعراء أحمد شوقي حين قال:

وَخُذ لَكَ زادَينِ: مِن سيرَةٍ، وَمِن عَمَلٍ صالِحٍ يُدَّخَر
وَكُن في الطَريقِ عَفيفَ الخُطا، شَريفَ السَماعِ، كَريمَ النَظَر
وَكُن رَجُلاً إِن أَتَوا بَعدَهُ يَقولونَ: مَرَّ، وَهَذا الأَثَر

هذا الأثر الذي تركه والدي ظهر جليًّا في الذين كانوا حوله، من أبنائه وأقاربه، وفي الذين تعاملوا معه وعرفوه، وإنّ من نِعَم الله تعالى التي لا نحصيها علينا ما خلّفه لنا – رحمه الله – من

سمعة طيبة لا زال عطرها يفوح رغم مرور سنين عديدة على مفارقته دنيانا.

ولد أبي سنة 1945 في أواخرها، وكان مولده في مدينة القدس حيث كان والده (جدّي عيسى) يسكن ويعمل، إذ أن جدَّ والدي (الحاج محمد عيد) كان قد انتقل بعائلته من الخليل إلى القدس وأقاموا فيها، ثم بعد نكبة عام 1948 عادت العائلة إلى الخليل.

وقد تلقى والدي أول دروسه في مدرسة الحياة من أبيه وجدّه، رحمهم الله جميعًا، فجدّي (محمد عيد) كان رجلًا قد عرك الحياة، ورغم أنه نشأ يتيمًا فقيرًا إلا أنه كان حكيمًا عاقلًا، ولعلَّ سفره للقتال أيام الدولة العثمانية في أوائل القرن العشرين، حيث غاب نحو (3) سنوات قد ساهم في توسيع أفقه ومعرفته بالناس والحياة، وكان ذا شخصية قوية، وله مهابة يظهر أثرها في من حوله، كما كان متدينًا، ورغم هيبته والرهبة التي كانت تصيب من يراه إذا غضب، إلا أنه كان لطيفًا معنا، وقد توفي سنة 1974، وعمري أقل من (7) سنوات، ولا زلت أذكر عدة مشاهد لي معه، منها مشهد كنت

أقوده فيه وأمسك بيده في شارع (السهلة) ذاهبًا إلى مكتب السيارات الذي كان لـ (جدّي عيسى)، وكان قد فقد بصره في أواخر عمره، وأذكر كذلك مشهده وهو مريض على فراشه في غرفته، ومشهده حين تم نقله إلى المستشفى قبل وفاته، وكان ذلك في سيارة (الجيب) التي كانت لـ (جدي عيسى).

ومن الذكريات التي لا أنساها عنه أننا كنا ونحن صغار نتسابق في من يذهب بالطعام إليه في منزله، فقد كان يسكن هو وجدتي (الحاجّة رابعة) في منزل صغير لهما لا يبعد إلا قليلًا عن منزل جدّي عيسى، وكان الأهل يرسلون لهما من الطعام الذي يطبخونه، فكنا نتسابق أيُّنا يفوز بتوصيل الطعام إلى (سيدي الحج وستي الحجة)، ذلك أنه كان لا يُخلي منزله من حلوى (الحلقوم) المشهورة عندنا في الخليل، ويفوز الذي يأخذ الطعام لهم ببعض حبات هذا (الحلقوم) اللذيذ.

أما جدي (عيسى) فقد ورث الحكمة عن أبيه، وورّثها لوالدي، ورغم أنه قد مر على وفاته (منذ سنة 1989) نحو (28) عامًا، إلا أن سيرته العطرة لا زالت حاضرة بين من يعرفونه ومن سمعوا عنه، فلا أكاد ألتقي بأحد ممن هم في جيله أو جيل

والدي ممن عايشوهما إلا ويترحم عليهما ويلهج لسانه بالثناء والدعاء، وقد ترك هو فيَّ أثرًا عظيمًا، إذ كنت أول أحفاده، وحاملَ اسمه، فكان يخصني بعنايته ورعايته، وكثير من الدروس التي تلقيتها من أبي كنت قد تلقيت مبادئها منه رحمه الله.

أما والدي، فرغم أنه لم يكمل تعليمه المدرسي، إذ غادر المدرسة وهو في الصف الأول الإعدادي فيما أظن، إلا أنه أحسن تلقي الدروس من مدرسة الحياة، وساعده على ذلك والده وجدّه، وذكاءٌ فطري وهبه الله تعالى إياه، ولذلك فقد كان مبدعًا في حياته، في تربيته لنا، وسلوكه مع من حوله، وإدارته لعمله.

لقد كان بالنسبة لي أبًا وأستاذًا مربيًّا ومرشدًا، وكلما تقدمت في هذه الحياة وجدت نفسي أستذكر الدروس التي كان يعلّمني إياها وأستحضرها لعلاج مشكلات كثيرة أواجهها، وخلال عملي (الدعوي) كانت تمر بي كثير من المواقف فأجد أن أفضل الحلول لها وأحسن طرق التعامل معها هي تلك التي علمني إياها أبي.

وقد كان لأبي في تعليمه دروسَه منهجٌ جذّابٌ، لم يدرسه في مدرسة أو جامعة، فقد كان يلقي دروسه لنا عن طريق حكاية ممتعة، أو مثلٍ شعبي، وكثير منها كان يعلمنا إياه بالقدوة، وهذه الأساليب هي التي ترسخ المفاهيم والأفكار في نفوس الصغار.

أما عن قصة هذا الكتاب فإني، وخلال وجودي في سجون الاحتلال، كنت ألقي كثيرًا من المحاضرات على شبابنا من أبناء الحركة الإسلامية خلال منهاجنا الثقافي، وكنت حريصًا على معالجة بعض الأخطاء في التفكير والإدارة، وعلى نقل التجارب الإيجابية للأجيال اللاحقة، وأثناء ذلك كنت أستلهم من دروس أبي – رحمه الله – الشيء الكثير، وقد فكرت في الآونة الأخيرة في جمع تلك المحاضرات في كتاب خاص بها، ولما بدأت بتجميع مادته مرت بي بعض المحاضرات التي كان لما استفدته منه رحمه الله أثر واضح فيها، فأحببت أن أُفرد أبرز الدروس الحياتية التي تلقيتها منه في هذا الكتاب تسجيلًا لهذه التجربة، ووفاءً له، ونشرًا للفائدة، ولتعميم هذه الأفكار، والتي أظن أن الكثيرين سيجدون فيها فائدة ومتعة.

لقد جاء في الحديث الشريف الذي رواه مسلم في صحيحه (ح1631) أن الرسول ﷺ قال: (إِذَا مَاتَ الْإِنْسَانُ انْقَطَعَ عَنْهُ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثَةٍ: إِلَّا مِنْ صَدَقَةٍ جَارِيَةٍ، أَوْ عِلْمٍ يُنْتَفَعُ بِهِ، أَوْ وَلَدٍ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ). فأحببت أن يكون هذا الكتاب من باب (العلم الذي ينتفع منه) كما أرجو، إذ هو – وإن كان من صياغتي – فإنه من تأليفه وإنشائه.

رحم الله أبي وآباءه، وجزاهم عنّا خير الجزاء.

وأرجو ممن يقرأ هذا الكتاب أن لا ينساه وإيانا من دعوة صالحة، عسى أن يشملنا الله تعالى برحمته.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

م. عيسى خيري الجعبري

الخليل

7/ جمادى الآخرة/ 1438 هـ، 6/ 3/ 2017م.

جدّي كان حمّالًا

ولدتُ سنة 1966، ومن الطبيعي أنني لم أعِ الدنيا إلا بعد سنوات، وعندما فتحت عيني على الدنيا كان وضع أسرتنا المادي يتراوح بين الجيد والممتاز، وحتى في تلك الفترة حين كانت تضيق الأمور المادية بأبي لم نكن نشعر بذلك ونحن صغار، مما يعني أنني لم أذق طعم الفقر حقيقة، ولكن ذلك لم يكن حال أبي – رحمه الله –، ولذلك فقد كان حريصًا على تعليمي هذا درسًا عنوانه: (العمل شرف، والفقر ليس عيبًا).

الفقر في حقيقته مشكلة، جاء الإسلام ليحاربها، وكان رسول الله ﷺ يستعيذ بالله منه، فيقول في دعائه (وَأَعُوذُ بِكَ مِنْ فِتْنَةِ الفَقْرِ)[1]، وكان يدعو فيقول اللهم (اقْضِ عَنِّي الدَّيْنَ، وَأَغْنِنِي مِنَ الْفَقْرِ)[2]، ومن دعائه أيضًا ﷺ: (اللهُمَّ إِنِّي أَعُوذُ بِكَ مِنَ الْفَقْرِ وَالْقِلَّةِ وَالذِّلَّةِ، وَأَعُوذُ بِكَ أَنْ أَظْلِمَ أَوْ أُظْلَمَ)[3].

---

(1) البخاري، ح6368.

(2) حديث صحيح، رواه أبو داود، ح5051.

(3) حديث صحيح، رواه أحمد في المسند، ح8053.

ولكن ذلك لا يعني أن الفقر عيب يجب على من أصيب به أن يخجل منه.

وكعادته في التربية فقد كان أبي يعتمد على القصص والحكايات لإيصال الفكرة، وقد رسّخ فيّ وفي إخوتي هذه الفكرة بشكل ممتاز، ولله الحمد.

كان مما حدثني به أبي أن جدّه الحاج ("محمد عيد" بن موسى الجعبري) والذي ولد نحو سنة 1890 تقريبًا، وتوفي سنة 1974، كان يعمل (حمّالًا) في القدس، في سوق الخضار، وكان جدي (محمد عيد) الذي ولد في الخليل قد سكن القدس ككثير من أهل مدينة الخليل في فترة الثلاثينيات والأربعينيات عندما استنفر مفتي القدس الحاج أمين الحسيني أهل الخليل لإنقاذ القدس من الهجمة الاستيطانية التي كانت تتعرض لها، وكان جدي (محمد عيد) قد نشأ يتيمًا، فقد مات والده وهو صغير، فربّته شقيقته (سارة)، وفي القدس حيث كان جدي يسكن هو وأولاده كان يعمل حمّالًا، هكذا حدثني أبي، ثم قال لي: يا بني، ليس هناك ما يدعو إلى الخجل في أن يعمل الرجل في أي عمل شريف يدرّ عليه دخلًا بالحلال، فالعمل ليس عيبًا، وإنما العيب هو أكل الحرام، والاتكال على الناس، لقد كان

جدك (محمد عيد) فقيرًا أيامها، ولكنه كان رجلاً له هيبته واحترامه، وقد ترك أثرًا في من بعده، وسمعةً طيبة، أريدك أن تعلم ذلك لتفخر بجدّك الذي كان حريصًا على أكل ماله بالحلال رغم فقره.

ثم حدثني كذلك عن والده - جدّي - (عيسى بن محمد عيد)، الذي كان يعمل وهو يافع في ثلاثينيات القرن الماضي سائق (كارّة)، وهي عربة يجرها حمار، ينقل بها الخضروات بين الخليل والقدس، ولاحقًا صار جدي يعمل سائقًا لسيارة شحن تنقل البضائع بين فلسطين وبقية البلدان العربية، كالعراق ولبنان، وتطورت أموره بعدها فصار له مكتب نقليات للشاحنات، وكذلك كان جدي من وجهاء العائلة، ولا زلنا – نحن أحفاده – نسمع الثناء على سيرته العطرة وسمعته الطيبة ممن بقي ممن يعرفونه.

أما عن نفسه، فقد حدثني والدي أنه أفلس في حياته ثلاث مرات، فقد عمل في بداية حياته مساعدًا لسائق شاحنة، وقد ذكرتُ أن جدي كان يعمل سائقًا، وكان السائقون أيامها يحتاجون ليكون برفقتهم مساعد لهم في سفرياتهم الطويلة، لينوب عنهم في سياقة الشاحنة إذا تعبوا، ويساعدهم إذا

حصل فيها عطل، فعمل والدي مساعدًا لسائق شاحنة، ثم بعدها تعلم (صناعة الأحذية) فعمل أجيرًا في مشغل أحذية، وافتتح لاحقًا مشغله الخاص، وبعدها دخل مجال تجارة الجملة لبيع (لوازم صناعة الأحذية للمشاغل)، وأنشأ قبل وفاته مصنعًا لصناعة (النعل)، وخلال مسيرته هذه، والتي شهدنا - نحن أبناءه - منها المرحلة التي كان فيها مُتَّسِعَ الرزق، حَسَنَ الحال، أفلس ثلاث مرات، حتى أنه أخبرني أنه بعد الاحتلال الصهيوني للضفة الغربية سنة 1967، وكان عمره حينها 22 عامًا، وكان متزوجًا ومعه ولد واحد هو أنا، ضاقت به الحال فكان يذهب إلى القرى القريبة من مدينة الخليل ويشتري من أهلها (بيض الدجاج) ويبيعه على بسطة في الخليل.

وفي كل مرة كان يكبو فيها لم يكن يستسلم، فقد كان ينهض من كبوته، وساعده على ذلك بعد توفيق الله حسن معاملته للناس.

وقد حدثني أنه ضاقت به الأحوال في إحدى الفترات، وكان له مشغل أحذية في منطقة (الحسبة القديمة) في الخليل، وكانت البضاعة عنده مصنّعة جاهزة وليس هناك من يشتري من

التجار، وفي أحد الأيام دخل عنده رجل وسأله عن ثمن (حذاء) كان على الرفّ لم يتمّ تجهيزه نهائيّا بعد، فظن الوالد أن الرجل يريد شراء زوج أحذية لنفسه، فأعطاه سعرًا أعلى من (سعر الجملة) الذي يعرض مصنوعاته به، على أمل أن يشتري الرجل فيحصل الوالد على بعض النقود ولو كانت قليلة ليوفر لمنزلنا ما يحتاجه، ففوجئ بأن الرجل الذي أعجبه السعر كان تاجر جملة، ولم يكن يريد حذاءً لنفسه، بل كان يريد شراء كمية من ذلك (الموديل)، وكانت هذه الصفقة نقطة انطلاقة للوالد من تلك الكبوة.

وحدثني أنه أثناء تجارته أفلس مرة حتى كان لا يجد ما ينفقه، وكان لديه دكان، إذ كان يتاجر في لوازم الأحذية، وكان دكانه فارغًا ليس فيه أي بضاعة، فاستدان من صديق له خمسة آلاف دينار، واشترى بها (جلودًا لصناعة الأحذية)، ثم فتح الله عليه وباع ما اشتراه، وسدد ديونه، وانطلق انطلاقة جديدة.

كل هذه القصص التي كان يحدثني بها كانت تهدف إلى تعزيز الدرس الذي عنونت به الموضوع، فالفقر ليس عيبًا، والعمل شرفٌ لا يخجل المرء منه ما دام حلالًا.

كان هذا عن الدروس، أما في التطبيق العملي، فقد شهدت منه أنه كان يتعاطف مع الذين يعملون بجِدٍّ وتضيق بهم الأحوال، لأنه مرّ بمثل تجاربهم، ففي عملي معه في تجارة لوازم الأحذية أذكر أنه كان يأتينا بعض الزبائن ليشتروا من بضاعتنا، وتكون عليهم ديون سابقة متراكمة لم يدفعوها، فيأمرني – رحمه الله – بإعطائهم ما طلبوه، وبالطبع فلم أكن أعترض أمام الزبون، ولكن بعدما يغادر كنت أسأله: يا حج، أليس لنا على هذا الشخص مبلغٌ كبير متراكم لم يسدده؟ وأنت تعلم أن ثمن ما أخذه اليوم سيتم إضافته للدين السابق، فلمَ نستمر في إعطائه البضاعة؟

حينها حدثني بقصة إفلاسه ثلاث مرات، وقال لي: يا بني، أنا أعلم أن هذا لن يسدد ثمن ما أخذ، ولكنه رجل طيب ضاقت به الدنيا، وهو سيصنّع البضاعة التي اشتراها منّا ويبيعها لينفق على أولاده، لا ليسدد لنا ديوننا، ومع ذلك فأنا أعطيه لأني أتخيل نفسي عندما كانت تضيق بي الدنيا، ولا أريد لهم أن يعانوا مثل ما عانيت، فما ذنب أبناء هذا الرجل؟! يا بني، اعتبرها صدقة خفية.

وأنا أشهد الله تعالى أن عددًا من هؤلاء قد تحسنت أحوالهم لاحقًا، وكثير منهم ما زالوا يذكرون للوالد – رحمه الله – ذلك الموقف، فألقى بعضهم فيترحم على والدي ويقول لي: ما زلت أذكر وقوفه معي، وتزويده إياي بالبضاعة عندما ضاقت بي الحال وكان التجار يرفضون التعامل معي.

نعم لقد كان جدُّ أبي حمالًا، وكان جدّي يعمل سائق عربة يجرها حمار، وعمل أبي بائعًا للبيض على بسطة، ثم تحسنت أحوالهم جميعًا، ومع ذلك فقد كانوا يفخرون بما كانوا يعملونه، لأن العمل الحلال شرفٌ، والفقر ليس عيبًا.

الصغيرات الكاشفات

في مسيرتي معه وأنا أعمل في التجارة بتوجيهه، كان أبي – رحمه الله تعالى – حريصًا على نقل خبراته وتجاربه لنا، وكان يستغل القصص ليفعل ذلك، ورغم أن والدي لم يكن من طبقة (المتعلمين) حاملي الشهادات الأكاديمية، إذ ترك المدرسة وهو في المرحلة الإعدادية، إلا أنه كان متميِّزًا في خبرته وأسلوبه.

إحدى القصص التي كان يذكرها لي علمتني درسًا استفدت منه في كل مراحل حياتي بعده، كانت تلك قصة (التاجر والبيضة المسلوقة).

حدثني أبي أن تاجرًا من القدماء كان حكيمًا، فكان إذا أراد عقد (شراكة) مع تاجر آخر دعاه ليتناولا طعام (الفطور) معًا، وكان يتعمد أن يجلسا وحدهما على المائدة، وأن يكون من ضمن الطعام الموضوع على المائدة (بيضتان مسلوقتان)، يتفاوت الحجم بينهما بشكل واضح، ثم يراقب شريكه المستقبلي، فإذ وجده قد سارع لأخذ البيضة المسلوقة الكبيرة، وترك الصغيرة له، قرر صرف النظر عن عقد الشراكة معه،

لأنَّ الذي يطمع في الفرق بين حجم بيضتين مسلوقتين لا يؤتمن ليكون شريكًا.

هذه القصة التي علمني إياها أبي - رحمه الله - سمّيتها (الصغيرات الكاشفات)، وأعني بالصغيرات هنا (الأفعال الصغيرة)، وهي أفعال تكشف عن طبائع النفوس، وذلك بوجود ضوابط لها بالطبع.

كان الناس يقولون: الألسنة مغارف القلوب، ويعنون بذلك أن ما تكنّه القلوب لا بدّ من أن يظهر في فلتات اللسان، وكذلك الأمر هنا، فإن الفعل الصغير الذي يتكرر من الشخص يدلُّ على ترسخ أصل هذا الفعل في نفسيته.

فالذي يدفع الشخص الذي في حكاية (البيضة المسلوقة) للإسراع وأخذ البيضة الكبيرة وترك الصغيرة هو رغبته بالاستئثار بها، وهو سلوك نابع من (الطمع والأنانية)، وخُلُق الطمع هذا إذا كان في المرء يجعله غير صالح لعمل (مشترك)، فالذي يتصف بالطمع وينطبع سلوكه به سيمارس طمعه مع شريكه في التجارة كما مارسه مع رفيقه الآكل معه على المائدة.

وكما أسلفتُ فقد استفدت من هذا الدرس في حياتي كلها، ففي رحلاتي في سجون الاحتلال عندما كنا نعيش في غرف

مغلقة، وأوضاعنا المعيشية سيئة، كانت تلك (الصغيرات) من الأعمال تكشف طبائع الناس الذين تعيش معهم.

كانت إدارة السجن تُحضِر لكل أسيرٍ حبّة فاكهة واحدة يوميًّا، وكان التفاح هو الفاكهة الأكثر تكرارًا حينها، وكما هو معلوم فإن التفاحات العشر التي تدخل الغرفة لتوزيعها على الأسرى العشرة الذين فيها لا يمكن أن تكون كلها بحجم واحد، وكان أمير الغرفة يوزع التفاح على أهل الغرفة، وكان دأب بعضهم أن يمدَّ يده ليأخذ أكبر حبة فاكهة من الموجود، وبالطبع لا أتكلم عن حالة فعل فيها الشخص ذلك مرة واحدة، إذ قد يأخذ التفاحة الكبيرة مرة وهو غير منتبه، أو لأنها التي أمامه، ولكني أتكلم عن الحال التي كان فيها ذلك الأمر منهجًا عند الشخص، فكان هذا السلوك يشير إلى وجود خُلُق الطمع والأنانية لدى هذا الأخ، وكان مرور الأيام كفيلًا بتأكيد ما أشارت إليه تلك الأفعال الصغيرة من وجود ذلك الخُلُق عنده.

وفي المقابل كان هناك إخوة، وهم كثيرون بفضل الله، إذا كان الأول في التوزيع بادر فأخذ الحبة الأصغر من الفواكه المقدّمة، إيثارًا لبقية إخوانه بالأكبر منها، وقد عشتُ في غرف كانت الحبة الأكبر من الفاكهة فيها من نصيب الأخير في التوزيع، إذ

كل واحد يؤثر بها إخوانه، وهذا الفعل، رغم بساطته، كان يدل على ترسخ خُلُق الإيثار لدى الذي يفعله.

وعلى ما سبق من مثالٍ لك أن تقيس، فالأخلاق المذمومة كالكذب والبخل والفضول الزائد والعصبية، تنكشف لك من تصرفات صغيرة تشير إليها وتتكرر من صاحبها، وكذلك الأخلاق المحمودة تظهر في تصرفات صغيرة، وبتراكمها يتم تشكيل صورة عن صاحبها.

وهنا لا بدّ من التأكيد أن صدور فعل صغير واحد يدل على خُلُق مذموم أو محمود لا يعتبر مؤشرًا نهائيًّا على رسوخ هذا الخُلُقِ في الفاعل، إذ قد يكذب الصادق مرة، وقد يبخل الكريم أحيانًا قليلة، وقد يجبن الشجاع في حالة ما، وكذلك فإن الكذوب قد يصدق مرة، وقد تصيبُ البخيلَ نوبةُ كرم مفاجئة مرة، وقد يُقدِم الجبانُ في ظرف ما، ولكن كل واحد من هؤلاء يعود إلى أصل الخُلُق الذي كان عليه.

فالذي يدل على وجود هذا الخلق هو تكرار الأفعال المشيرة إليه، فيدلُّ ذلك التكرار على رسوخ ذلك الخلق، فإذ لاحظتَ من رفيق لك سلوكًا يدلُّ على خُلُقٍ ما، فلا تتعجل بالحكم عليه حتى ترى مدى تكرار ذلك منه.

هذا المعني الذي علمنيه أبي - رحمه الله – وجدتُ في تراثنا ما يؤكده، فقد جاء عن عروة بن الزبير أنه قال: (إذا رأيتَ الرجلَ يعملُ الحسنةَ فاعلمْ أنَّ لها عنده أخواتٍ، فإذا رأيتَه يعملُ السيئةَ فاعلمْ أنَّ لها عنده أخواتٍ، فإِنَّ الحسنةَ تَدُلُّ على أخواتِها، وإِنَّ السيئةَ تَدُلُّ على أخواتِها)[1].

وقد نقل التابعي طاووس، تلميذ ابن عباس رضي الله عنهما، عن رجل عاقلٍ لبيبٍ في الزمان السابق أنه قال في وصية له: (وإذا اطَّلعتُمْ مِن رجلٍ على عَمَلِ فَجْرَةٍ فاحذروهُ، فإنَّ لها أخواتٍ)[2].

هي دروسٌ من دروس الحياة، اكتسبها السابقون بتجاربهم، وتركوها لنا ليختصروا لنا الطريق، ويزودونا بالقوانين العاصمات من الوقوع في الخطأ.

(1) الأصبهاني، حلية الأولياء وطبقات الأصفياء، 2/ 177.

(2) عبد الرزاق الصنعاني، المصنف، 455/11، ح20,990، الأصبهاني، حلية الأولياء، 4/ 8.

العنز والسخول الميتة

في سنة 1994 افتتح أبي - رحمه الله - مصنعًا لتصنيع (النعال البلاستيكية) المستخدمة في صناعة الأحذية، وكلفني بإدارته، وكان زبائننا هم أصحاب مصانع ومشاغل الأحذية، وكانت (موديلات) هذه النعال تتغير من موسم لآخر، ونضطر لتصنيع قوالب لصب الموديلات الجديدة، وكان تصنيع تلك القوالب مكلفًا، إذ كان الطقم الواحد منها يكلف نحو (15,000) دولار في تلك الفترة، وفي بعض الأحيان كنا نقوم بتصنيع قالب لموديل ما، ثم لا ينجح ذلك الموديل في أن يكون له في السوق من يشتريه، ونكون بذلك قد خسرنا كل المبلغ الذي وضعناه في القوالب تلك.

كنت أشعر بالضيق لأجل تلك الخسارة التي تصيبنا، فكان الوالد – رحمه الله – يراني متضايقًا فيبادرني بتذكيري بهذا المثل: من يقتني العنز، سيموت له كثير من السخول، وبالطبع لم يكن يحكيه لي باللغة الفصحى كما كتبته هنا، بل كان يقول لي: يا بنُيَّ، (اللي بْيِقْنى عنز، يا ما تموت له سخول).

كان الدرس الذي ينقله هذا المثل مستفادًا من تجربة مُرَبّي الأغنام، إذ علمتهم تجاربهم أن الذي يقتني هذه الأغنام فتلدُ عنده لا يمكن إلا وأن يموت بعض أولادها فلا يُستفاد منه، وهي سنَّةٌ وقوانين لا تتبدل، وعليه فالواجب أن يدرك المرء ذلك، ولا يمتنع من العمل في تربية الأغنام بسبب هذه الخسائر.

وهكذا الأمر في بقية التجارات والأعمال، فلا يوجد مشروع لا يواجه العثرات، وهي حقيقة يساعد إدراكها على عدم الاستسلام لهذ العثرات.

وهذا الدرس ينسحب كذلك على الحياة كلها، فالعثرات والأخطاء موجودة فيها، والاستسلام عند مواجهتها هو عين الفشل.

كان هذا الدرس الذي علمني أبي إياه مساعدًا لي في مسيرة حياتي، فلم أترك العثرات والإخفاقات تؤثر عليّ سلبًا، كما أنه كان أثناء تعليمه إياي العمل معه مساعدًا لي على تعزيز ثقتي بنفسي، وهو درس يغيب للأسف عن كثير من الآباء والمربين، إذ يكلف الأب ابنه بالقيام بعمل فيخطئ فيه، فيبدأ بلومه وتقريعه لأجل ذلك، بل ويصفه بأنه فاشل لا يصلح لشيء

ويحمله مسؤولية ذلك الفشل كله، وينعكس ذلك التقريع سلبًا على مسيرة حياة الابن، إذ يصبح خائفًا من فعل أي شيء، أو اتخاذ أي قرار، لئلا يناله اللوم والعتاب إن فشل فيه، وبذلك يفقد القدرة على اكتساب الخبرة، ويفقد ثقته بنفسه.

وحتى في مجال العمل الحركي والتنظيمي، فقد استفدت من هذا الدرس، والذي يمكن أن نعبر عنه بأن (الذي لا يعمل هو فقط من لا يخطئ)، لقد كانت إحدى المشاكل التي تعيق تطوير العمل الحركي في كثير من المواقع أن المسؤولين فيها كانوا لا يثقون بمن هم تحت قيادتهم لتكليفهم بالقيام بهذه الأعمال، ثم إذا كلفوهم وأخفقوا لم يعطوهم فرصة أخرى، ولم يعززوا ثقتهم بأنفسهم، بل عملوا على تحطيم نفسياتهم، فَتَشْعُرُهم وكأنهم كانوا ينتظرون أن يخطئ ذلك المكلف حتى يجلدوه بسوط تقريعهم، ويثبتوا أنه لا يستطيع النجاح في أداء العمل الذي يقومون هم به.

اختلاف أسلوب التربية بين مربٍّ يعزز ثقة من تحت قيادته بنفسه، ومربٍّ يهدم تلك الثقة، هو الذي يحدّد هل سيخرّج

المربي قيادات ناجحة أم جنودًا لا يتقنون فنَّ القيادة ولا يجرؤون على تجربته.

رحم الله أبي، وجزاه عني خير الجزاء.

الجبان لا يربح

عملنا التجاري الأساس كان في التجارة، وتوسع نحو الصناعة، وكما هو معلوم فإن العمل التجاري يحوي الكثير من المخاطر، وهذه المخاطر تدفع التاجر في كثير من الأحيان للتردد في خوض مشروع معين، أو إبرام صفقة ما، هذا التردد الناتج عن الخوف من الفشل قد يصبح خوفًا مَرَضيًّا أشبه بـ (الجُبن) في ساحات الوغى، وهو يؤدي إلى خسارة فرص كثيرة، كان يمكن تحقيق فائدة كبيرة منها.

هناك خطٌّ دقيق يفصل بين الحذر والجُبن، كما أن هناك خطًّا دقيقًا يفصل بين التهور والشجاعة، والحكيم العاقل هو الذي يستطيع التمييز بين هذه المتجاورات.

بعض الحكماء كان يقول أن كلمة (تاجر) تحوي أهم الصفات اللازم توفرها في حامل هذا اللقب للنجاح، فالـ (تاء) تشير إلى صفة التقوى، والألف تشير إلى (الأمانة)، والجيم تشير إلى (الجرأة)، وتشير الراء إلى (الرحمة)، فالتاجر: (ت)قي، (أ)مين، (جـ)ريء، (ر)حيم.

كان والدي - رحمه الله – يريد منّا أن نتقدم في عملنا، وهذا يتطلب جرأة في اتخاذ القرارات، ولذلك كان ينبهنا إلى ذلك باستخدام الحكمة القائلة (اللي بِخافْ بِرْبَحْش)، ومعناها (الذي يخاف لا يربح).

والخوف المذموم في هذه الحكمة هو الخوف المبالغ فيه، هو الخوف الذي يدفعك للامتناع عن اتخاذ قرارات جريئة قد يكون فيها تحقيق إنجازات مميزة لعملك التجاري.

نعم، لقد رأيت في حياتي رجال أعمال كثيرين تغيرت الظروف من حولهم، وكان ذلك يستدعي منهم أن يتخذوا قرارات جريئة منها مثلًا تغيير مجالات عملهم، أو تعديل السياسة التي يتعاملون فيها مع زبائنهم، فامتنعوا من ذلك خوفًا من الإخفاق، ولم يتمتعوا بصفة (الجرأة) اللازمة للنجاح، ففاتهم قطار النجاح، وتقدم غيرهم وهم مُتَسَمِّرون[1] في أماكنهم لا يبرحونها، حتى صار لحاقهم بقطار تقدم العمل غير مجدٍ ولا واقعي.

---

(1) جاء في معجم اللغة العربية المعاصرة (2/ 1106): تسمَّر الشَّخصُ في مكانِه: ثبت فيه ولم يتحرّك.

صحيح أن المغامرة قد توقعك في الخسارة، ولذلك يجب أن تكون المغامرة محسوبة، فالقفزات الكبيرة غير محمودة، إلا إن كانت اضطرارية، لأنها ستجعلك بين خيارين، نجاح مميز راسخ، أو دمار كامل، بينما العاقل يخوض المغامرات بشكل يبقي له طريقًا للتدارك، فلا يضع بيضه في سلة واحدة، ولْأضرب لذلك مثالًا من واقع التجارة:

نفترض أن مجال عملٍ ما بدأ يصيبه كساد، وفي نفس الوقت بدا مجالٌ آخر للعمل يصبح واعدًا، ولم تكن هناك معطيات واضحة لمسير التغيرات المستقبلية، في مثل هذه الحال فإن الخيارات التي أمام صاحب العمل ستكون:

1. التمسك بمجال العمل الأصلي الذي يعمل فيه، رغم بوادر الكساد فيه، بدعوى أنه العمل الذي لديه فيه خبرة، وخوفًا من عدم النجاح في العمل الجديد.
2. تصفية عمله الأساسي الأول الذي تراكمت خبرته فيه، والانتقال كليًّا إلى عمل آخر في المجال الذي يبدو واعدًا.
3. العمل على الانتقال التدريجي بين العملين، فيبدأ بتقليل حجم عمله الأصلي، ووقف التوسع فيه، ويشرع في إنشاء عمل آخر في المجال الذي قد يكون واعدًا، فإذا استمرت المؤشرات في

كساد المشروع القديم، وانتعاش الجديد، يعمل على تقوية المنتعش، والتقليل من حجم العمل الكاسد تدريجيًّا.

الاختيار بين هذه الخيارات يتحدد وفق طبيعة صاحب العمل، فـ (الجبان) الخائف خوفًا زائدًا، يلجأ للخيار الأول، وفي حال اكتمال كساد مشروعه الأصلي، فإن خسارته ستكون كبيرة يصعب تعويضها.

الخيار الثاني، يختاره المتهورون، إذ أن هناك مغامرة غير محمودة في الانتقال كليًّا من العمل في المجال الذي تتقنه إلى مجال جديد عليك، دون مؤشرات قوية ترجح كون ذلك خيارًا لا مناص منه، وقد يتعرض فاعل ذلك إلى خسارة كلية، إن كسد العمل الجديد، فيكون (لا أرضًا قطع، ولا ظهرًا أبقى).

الخيار العقلاني والمنطقي هو الخيار الثالث، إذ هو الخيار الذي يحفظ لصاحبه خطَّ الرجعة، والانتقال المتدرج من مرحلة لأخرى، وهو يضمن إذا كشفت التوقعات عن أن هذه التغيرات كانت مؤقتة غير ثابتة إمكانية عودة صاحب العمل لمشروعه الأصلي، ويضمن في حال ثبات التغيرات انتقالًا سلسًا للمجال الجديد.

هذا الخيار الثالث هو المقصود من هذا الدرس، لأن الذي يخاف (الخوف الزائد) لن يربح، بل هو في أحسن حالاته سيبقى محافظًا على المكان الذي هو فيه.

هذا الذي ذكرتُه عن الخوف المبالغ فيه، والذي يعيق التقدم، لا يقتصر على مجال التجارة وحدها، بل ينطبق على سائر أمور الحياة.

في تربية الأبناء تجد أن الذي يبالغ في خوفه على أبنائه، فيمنعهم من الخروج من البيت لئلا يتضرروا، ويمنعهم من المشاركة في الألعاب الرياضية لئلا يتأذّوا، ويمنعهم من الذهاب في رحلات خارجية مع أصدقائهم لشدة خوفه عليهم، فإنه يجني عليهم، نعم، هو قد يربح (سلامتهم) ولكنه يقينًا سيخسر (تطوّر شخصياتهم) فينشؤون منطوين ضعاف الثقة بأنفسهم.

في مجال العمل السياسي لا يمكن لسياسي يبالغ في خوفه من التعبير عن رأيه خشية خسارة بعض مؤيديه إلا أن يقوده ذلك إلى خسارة أكبر، فهو سيخسر تأييد العقلاء والفاعلين الذين لا يقفون إلا بجانب من لديه الجرأة ليعبّر عن الأفكار التي يؤيدونها.

وفي المجال العلمي فإن الباحث الذي يخاف من الإقدام على نشر نتائج أبحاثه لأنها غريبة على المجتمع العلمي، قد يخسر فرصة الحصول على ميزة السبق في اكتشاف تلك النتائج.

كان هذا درسًا تعلمته في مسيرة حياتي من والدي رحمه الله، وطبقته في كثير من محطاتها، هو درس مفاده (اللي بخاف بربحش).

الشريكان والنمل

في العمل التجاري تحتاج أحيانًا للعمل مع شريك أو شركاء، والشراكة تتطلب أن يتصف طرفاها بصفات تساعد على إنجاحها، ومن ذلك أن يتمتعا بالأمانة، والحرص على المال المشترك، وكل ذلك يتطلب أن تتوفر لدى طرفي الشركة (نيَّةٌ صالحة) تدعوهما للتخلق بهذه الأخلاق.

كان والدي – رحمه الله – حريصًا على أن يغرس فينا الأخلاق الطيبة، ويؤسسنا للنجاح واستحقاق نيل توفيق الله تعالى، وكان لأجل ذلك يركّز في تعليمنا التجارة على الجانب الأخلاقي فيها، وهو جانب يضمن لك النجاح في الدارين، وقد روي في حديث أخرجه أبو داود، أن الله تعالى يقول (أنا ثالثُ الشريكَين، ما لم يَخُنْ أحدُهما صاحبَه، فإذا خانَه خرجْتُ من بينهما)[1].

ولترسيخ هذه المعاني فينا كان يقصّ علينا الحكاية التالية:

---

(1) الحديث رواه أبو داود، ح3383، واختلف في تصحيحه، فصححه الحاكم، وأعله الدارقطني بالإرسال.

كان هناك شريكان يعملان في تجارة الحبوب (القمح وأشباهه)، ومرت السنوات وأمورهما ميسّرة ورزقهما دارٌّ، والبركة فيه ظاهرة، وفي يوم من الأيام جاء أحد الشريكين لشريكه، وقال له: أريد أن نفسخ هذه الشراكة، فاستغرب شريكه، وسأله عن سبب ذلك، فالشراكة ناجحة، ولا مبرر لفسخها، فقال له شريكه: كنت أرى النمل يحمل حبّ القمح المتساقط من الأكياس من خارج مخازننا إلى الداخل طوال السنوات الماضية، ومنذ فترة لاحظت أن النمل صار يحمل الحبوب المتساقطة داخل المخازن إلى خارجها، ولا أظن ذلك إلا بسبب تغيُّرٍ في نيَّةِ واحدٍ منا، وهو مؤشر على انتزاع البركة من هذا العمل.

بالطبع لا بدَّ من وقفة هنا أشير فيها إلى أنه في الواقع العملي لا ينبغي لشريك أن يتخذ من ملاحظة كهذه سببًا لفضّ شراكته مع شريكه، ما دام لا يوجد مبرر واضح معقول لذلك، فأفعال النمل هذه في الواقع الحقيقي قد تحتمل أسبابًا عدة وراءها، ليس بالضرورة أن يكون منها تغيرّ نيّة أحد الشركاء، ولكن هذه القصص وأمثالها تساق كقصص رمزية للتركيز على فكرة

معينة يريد صاحبها أن يزرعها ويرسخها، وهي هنا قيمة (حُسن النية) في نجاح الشراكة.

هذه القيمة، قيمة النية الحسنة، وحرص الشريك على شريكه، واعتبار شريكه كنفسه، ومصلحتهما واحدة، كانت إحدى المعالم الهامّة في حياة والدي – رحمه الله – فقد كان حريصًا دومًا على ذلك، موقنًا أن ذلك من عوامل وضع الله – تعالى – البركة في الشركة وعملها وأصحابها، ولذلك لم أره دخل في شراكة مع أحد وخرج مختلفًا معه، لأنه كان حريصًا على تلك الأخلاق.

وحتى عندما كان يتشارك مع شريك لا يتمتع بهذه الأخلاق كان يتعامل معه وفقها، ولم يكن يلجأ للمكر والخبث حتى لو كان حقه في الشركة قد هُضِم.

إن إدراك أن البركة توجد حيث توجد النيَّة الحسنة وسلامة الصدر واعتقاد ذلك يترك أثره على حياة الإنسان الاجتماعية وعلى سلوكه وعلى علاقته مع كل من حوله، ولا يقتصر ذلك على العلاقة بين الشركاء في العمل التجاري، فحتى العلاقة بين صاحب العمل والعاملين عنده تتأثر بهذا، فصاحب العمل إن أصلح نيَّته تجاه موظفيه، وحرص على مصالحهم كما يحرص

على مصلحته، إذ المصلحة بينهما مشتركة، وكانوا هم يبادلونه ذلك الموقف، فإنّ ذلك لا بدَّ وأن ينعكس على مجمل العمل، ويكون سببًا لنجاحه، وحتى العلاقة بين التاجر وزبائنه تتأثر بذلك، فالتاجر الحريص على مصلحة زبونه لا يغُشُّه ولو كان الغُشُّ سيزيد من أرباحه، والزبون عندما يشعر أن التاجر الذي يتعامل معه حريص على مصلحته يتعامل معه بثقة ويزيد من ارتباطه به.

وكذلك في بقية مناحي الحياة، ففي السياسة مثلًا يمكن تطبيق هذه القاعدة، إذ السياسي الذي يتعامل وفق هذا المنطق مع جمهوره والذين يمثلهم، فيكون حريصًا عليهم وعلى مصالحهم، ساعيًّا للدفاع عنها ولو دفع ثمن ذلك، ليس كالسياسي الذي لا ينظر إلا إلى مصلحته الخاصة، ولو أدى ذلك إلى التضحية بمصالح من يمثلهم، والسياسي الذي يقوده حرصه على مصالحه الخاصة للتضحية بجمهوره لا يصرِّح بذلك، بل ينافقهم ويوهمهم حرصه عليهم، وهنا يتدخل مفهوم (البَرَكة) في الموضوع، إذ تنفر القلوب عن مثل هذا، وتميل إلى الحريص حقيقةً على الناس، ولا بدَّ وأن يظهر في فلتات اللسان وفي

المواقف البسيطة ما يشير إلى صدق نيّة السياسي من عدمها، بالضبط كما في سلوك النمل في قصتنا الرمزية هذه.

هو درس تعلمتُه، وحاولت أن أجعله نبراسًا يوجه علاقتي بمن حولي دائمًا، وأسأل الله أن يكون قد وفقني لذلك في الغالب الأعم.

الزنى والغِنى لا يجتمعان

في الحياة تمر أمامك قصص كثيرة تلفت نظرك، وتستجلب اهتمامك، فبينما ترى رجلًا ناجحًا في حياته العملية، إذ بك ترى كل ما حوله ينهار، فيصيب تجارته الكساد، وتتراجع أعماله، ويخسر أموالَه، كنتُ أرى ذلك أحيانًا فأتساءل: ما الذي جعل فلانًا يكبو كبوة لا يستطيع القيام منها؟ فكان يأتيني الجواب من أبي: يا بنيّ، زنى وغنى بجتمعوش.

كان هذا الجواب يأتيني عندما يكون الذي تدهورت أحواله من المعروفين بالفساد الأخلاقي، وقد شاعت حكاياته في المجتمع، وقد ترسخت عندي منذ الصغر هذه القناعة، وهي أن الزنى والغِنى لا يجتمعان.

في الحقيقة أن الحياة جعلتني حائرًا، هل هذه الفكرة التي زرعها أبي فيَّ حقيقيَّة أم لا؟ إذ لمّا كبرت رأيت أن أغنى الأغنياء في العالم، وهم ليسوا من المسلمين، هم من الناس الفاسدين أخلاقيًّا، وقد اجتمع عندهم الزنى مع الغنى، وحتى في أوساط المسلمين، فكثير من أثرياء المسلمين ليسوا من الصالحين، صحيح أنني لا يجوز لي اتهامهم بالزنى حتى لو كانوا فاسدين،

ولكن ذلك ليس مستبعدًا من كثيرين منهم، فإذا كان ذلك الظن صحيحًا، فقد اجتمع الغنى مع الزنى.

تفكرتُ مرارًا في المسألة:

هل يمكن أن يكون هذا القانون خاصًّا بالمسلمين؟ ووجدت أن ذلك ممكن، فالفسقة من أغنياء المسلمين ليس بالضرورة أن يكونوا زناة، إذ قد يمارسون كثيرًا من المعاصي ويكونون مبتعدين عن هذه المعصية بالذات.

هل يمكن أن يكون المعنى أن الغِنى لا يدوم على الزاني، وأنه لا بدَّ وأن يأتي يوم يفتقر فيه؟ الجواب أيضًا هو نعم، ويكون المعنى أن الغِنى لا يدوم بوجود هذه المعصية.

هل يمكن أن تكون هذه العبارة خطأً؟ كذلك الجواب هو نعم، إذ هذه العبارة ومثيلاتها يستنبطها الناس من تجاربهم الحياتية، ومن ملاحظاتهم لما حولهم، وليس بالضرورة أن تكون القوانين الاجتماعية المستنتجة من هذه الملاحظات يقينية، إذ التأكد منها بحاجة إلى استقراء تام، وليس استقراءً ناقصًا.

ومع كل هذه التساؤلات إلا أن الغاية المبتغاة من التنبيه الذين كان والدي – رحمه الله – يؤكد عليه قد تحققت، وترسخ لديَّ هذا النفور من معصية الزنى.

ودرسٌ آخر تعلمته بطريقة غير مباشرة من هذا التوجيه، وهو أن التنفير من فعلٍ سيِّءٍ أو الحثَّ على فعلٍ حَسَنٍ قد يحتاج لربطه – أحيانًا – بالمنافع والمضارِّ الدنيوية الملحوظة، وإن كان ذلك ليس بقوة ربط تلك الأمور بالثواب والعقاب الأخروي، إن بعض الناس يصلح معهم ربط الأوامر والنواهي بالثواب والعقاب، ولكن هؤلاء قلة في الحياة، هم ذوو الإيمان الراسخ، أما الكثيرون من أهل الدنيا فدوافعهم للالتزام تتعزز بوجود ما يستفيدونه في العاجل من هذا الالتزام، ولذلك كان الأنبياء صلوات ربي وسلامه عليهم ينبّهون أقوامهم إلى الثمرات الدنيوية المأمولة من طاعتهم لله تعالى، فهذا نبيّ الله نوح ﷺ يذكر ما كان يقوله لقومه في دعوته إياهم: ﴿ فَقُلْتُ ٱسْتَغْفِرُوا۟ رَبَّكُمْ إِنَّهُۥ كَانَ غَفَّارًا ﴿١٠﴾ يُرْسِلِ ٱلسَّمَآءَ عَلَيْكُم مِّدْرَارًا ﴿١١﴾ وَيُمْدِدْكُم بِأَمْوَٰلٍ وَبَنِينَ وَيَجْعَل لَّكُمْ جَنَّـٰتٍ وَيَجْعَل لَّكُمْ أَنْهَـٰرًا ﴿١٢﴾ ﴾ [سورة نوح، 10-12]، وهذا نبيّ الله هود ﷺ يخاطب قومه قائلًا: ﴿ وَيَـٰقَوْمِ ٱسْتَغْفِرُوا۟ رَبَّكُمْ ثُمَّ تُوبُوٓا۟ إِلَيْهِ يُرْسِلِ ٱلسَّمَآءَ عَلَيْكُم مِّدْرَارًا وَيَزِدْكُمْ قُوَّةً إِلَىٰ قُوَّتِكُمْ وَلَا تَتَوَلَّوْا۟ مُجْرِمِينَ ﴿٥٢﴾ ﴾ [سورة هود، 52]، وقد عقَّبَ الله سبحانه على قصص الأقوام الذين عُذِّبوا لتكذيبهم أنبيائهم

فقال تعالى شأنه: ﴿ وَلَوۡ أَنَّ أَهۡلَ ٱلۡقُرَىٰٓ ءَامَنُواْ وَٱتَّقَوۡاْ لَفَتَحۡنَا عَلَيۡهِم بَرَكَٰتٖ مِّنَ ٱلسَّمَآءِ وَٱلۡأَرۡضِ وَلَٰكِن كَذَّبُواْ فَأَخَذۡنَٰهُم بِمَا كَانُواْ يَكۡسِبُونَ ۝٩٦ ﴾ [سورة الأعراف، 96]

في تربيتنا لأبنائنا قد يكون من المناسب استخدام هذا الأسلوب، أسلوبَ التنبيه إلى الثمار العاجلة في الدنيا لفعل الطاعة وترك المعصية، ولكن الارتقاء بهم بعد نمو وعيهم وإدراكهم لربط ذلك بثواب الله وعقابه ضروري أيضًا، إذ هو الذي يجعل المرء جديرًا بنيل رضى الله تعالى.

الجناح المكسور

ككل الأولاد في الدنيا فإنه لا بدّ من أن تحدث خلافات بين الإخوة وهم صغار، وكما يقول المثل الشعبي (مصارين البطن تتقاتل)، وهكذا كنا ونحن صغار، نختلف بيننا على ما لي وما لأخي، وعلى دوري ودوره، وكل الأمور التي تثير هذه الصراعات الطفولية، والتي ما كانت تلبث حتى تزول ونرجع للَّعب مع بعضنا.

في صراعاتنا الطفولية تلك، حتى بعدما كبرنا نوعًا ما، كانت تحدث مشاكل أحيانًا بيني وبين واحدة من أخواتي، وفي كل مرة كان والدي – رحمه الله – يقف إلى جانب أختي، ظالمةً كانت أو مظلومة، فإن كانت مظلومة عاقبني، وإن كانت ظالمة عفا عنها، ومنعني من أخذ حقي منها بيدي، لا أخفي أنني كنت أشعر بالغيظ الشديد عندما يفعل ذلك، وخصوصًا عندما يكون الحقُّ معي، وأكون مظلومًا.

كنت أتساءل: كل الناس يميلون إلى الأبناء أكثر من البنات، والتمييز الذي يحصل داخل الأسر يكون لصالح الذكور دون

الإناث، هكذا كان السائد في مجتمعاتنا الذكورية، فلماذا يشذُّ أبي عن هذه القاعدة؟

في إحدى المرات بلغ منّي الغيظ مبلغًا جعلني أسأله بصراحة: يا أبي، والله إنني مظلوم، وإنها هي التي اعتدت عليّ، فلماذا تقف معها ضدي؟؟

نظر إليَّ أبي نظرة من يريد إرسال رسالة مهمة يجب عليّ إدراكها، وقال لي: أعلم يا بنيَّ ذلك؟ كنتُ أستمع إليه وأنا متعجب، فهو يعلم أن الحقَّ معي، ومع ذلك يقف إلى جانب شقيقتي؟؟!! ثم أكمل – رحمه الله – : يا بنيّ، إن البنت جناح مكسور، فإن لم يقف أبوها وأخوها معها فمن الذي سيقف معها؟؟

الجناح المكسور، لعلها كانت المرة الأولى التي أسمع فيها هذا المصطلح، ولكني فهمته، ووصلتني الرسالة، البنت جناح مكسور، كان القصد الذي فهمته من العبارة تشبيه البنت بطائر مكسور الجناح، ومثل هذا الطائر يحتاج لعناية ورعاية حتى يشتد جناحه ويستطيع الطيران، تخيَّلتُ الصورة التي عرضها والدي، وتخيلت شقيقتي وبعدها ستكون كذلك ابنتي، تخيلتها طائرًا ذا جناح مكسور، إن لم يجد حوله من يحوطه

ويعتني به ويدافع عنه فسيكون طعامًا للوحوش، ومن أولى بهذه المهمة لحماية البنت من أبيها، ثم أخيها؟

قد يعترض البعض، وقد يظن المتفذلكون أن في هذا غضًّا من شأن المرأة، إذ هم يريدون التعامل معها بالمساواة التامة مع الرجل، وقد يرى البعض في كلام والدي – رحمه الله – انتقاصًا من قدرات المرأة، ولكني أقول لهم: لقد كان أبي حكيمًا، عركته تجارب الحياة، وكان يعيش الواقع كما هو، وللأسف فإن أكثر الناس يعيشون في الدنيا وكأنهم في غابة، القوي فيها يأكل الضعيف، والمرأة ضعيفة رقيقة بطبيعتها، فإن تركت وحدها تعرضت للظلم، وإن كان حولها من يحوطها ويحميها، لم يجرؤ أحدٌ على الاعتداء عليها.

كان أبي يريد أن يعزز من ثقة بناته بأنفسهن، وكان يريد منهنَّ أن يشعرن أنهنَّ لسنَ لوحدهنَّ في ميدان الحياة، وأنه حولهنَّ لا يسمح لأحد بالاعتداء عليهنَّ، كان يريد منا أن نكون لهنَّ مثل ما هو لهنَّ.

كان يقول لي بعدها: يا بني، البنت يجب أن تعيش في بيت أهلها معززة مكرمة مدللة، لأنك لا تعلم بعد زواجها هل سيكون زوجها ابن أصل يكرمها، أم أنها قد تبتلى بزوج لا يعرف

قيمتها، يجب أن تعيش البنت مع أهلها في دلال ودعة، لأنها ستنتقل من عندهم إلى حياة مجهولة.

مشاكل المجتمع كانت كثيرة ولا تزال، ولذلك ساد عند الناس شعور عبّروا عنه بقولهم : (هَمُّ البنات إلى الممات)، أي أن الأب يبقى مهمومًا قلقًا على ابنته حتى يموت أو تموت، وذلك من خشيته عليها وحرصه على أن لا يصيبها سوء أو مكروه، أما الأبناء فالأمر معهم مختلف، إذ بعد أن يكبر الولد ويستقل بنفسه قلما ينشغل به أبوه، إذ صار قادرًا على تدبير أموره، فجناحاه صحيحان يستطيع أن يطير بهما حيث يشاء، بخلاف ذات الجناح المكسور التي تحتاج العطف والرعاية في كل حين.

كبرتُ وكَبُرَت معي هذه المفاهيم، وأكرمني الله ببناتي فصرت أستشعر الخوف عليهنَّ، وأستشعر ضعفهنَّ، وأن واجبي يقضي عليَّ بإشعارهنَّ أني القلعة التي يمكن لهن الاحتماء بها من عوادي الزمن في كل حين.

مهما تطورت الدنيا، وتغيرت الأحوال، فالغالب على البنات أنهن يبقين كما - علمني والدي - جناحًا مكسورًا يحتاج من يجبره.

وبالطبع فليس معنى هذا الدرس الذي تعلمته من أبي أن يقف الذي يريد حماية ابنته أو أخته أو غيرهما معهما في الباطل، فذلك سيجعلها تتجرأ على الباطل ومخالفة الحق، ولكن المعنى المقصود من هذا الدرس أن التعامل مع البنت والمرأة لا يجوز أن يكون بنفس طريقة التعامل مع الابن والرجل، والهدف الذي يجب على المربي السعي لتحقيقه هو إشعار الأنثى التي تحت حمايته بتلك الحماية، بأن لها ملجأً تحتمي به إن أصابتها صروف الزمان.

أسأل الله أن يقي بناتنا وأخواتنا من عوادي الزمان.

السمح المتغافل

كثير مما تعلمته من أبي – رحمه الله – كان خلال ممارستي للعمل معه، أو مشاهدتي له وهو يعمل، أو سماعي القصص التي حدثت معه ويرويها لنا.

وكان مما يتصف به خُلُقُ السماحة، والسماحة هي التساهل، والرجل السَّمْحُ هو الجواد المتساهل الذي يوافق على ما يطلب منه ولا يتشدد في استيفاء حقّه، وهو خُلُقٌ عظيم، دعا الرسول ﷺ للمتخلق به بالرحمة، فقال في الحديث الذي رواه البخاري (ح2076): "رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمْحًا إِذَا بَاعَ، وَإِذَا اشْتَرَى، وَإِذَا اقْتَضَى"، والاقتضاء هنا هو التقاضي.

وقد كان خُلُق السماحة هذا متأصِّلًا عند والدي – رحمه الله – في بيعه وشرائه وفي اختلافه مع الناس في تحصيل حقوقه، وأنا لا أذكر رغم مرافقتي له سنوات طوالًا أنه وصل به الأمر مع من يختلف معهم من زبائنه وشركائه إلى مرحلة التقاضي، ولو مرةً واحدة، فقد كان يتجاوز عمّا له، ويؤدي ما عليه.

وقد حدثني عن خلاف وقع بينه وبين أحد من كان بينه وبينهم معاملة، وكانت المعاملة بينهما متشعبة في أمور تجارية عديدة،

ومبالغها ليست قليلة، وفي نهاية سنة مالية جلسا لإجراء الحسابات، فذكر الرجل لوالدي أرقامًا ليست موافقة لما عند الوالد، والذي كان قد انشغل فترتها وترك أمر الحسابات لهذا الشخص، فطلب والدي منه إحضار الدفاتر التي كان يسجل عليها الحسابات ليطّلع عليها، فماطل الرجل أيّامًا، ثم أحضر له دفتر الحسابات.

قال لي والدي: نظرت في الدفتر فلفت نظري فورًا أن الدفتر كله مكتوب بقلم واحد !! ثم قال لي: يا بني، أنت ترى أننا عندما نسجل الحسابات في دفترنا خلال عام كامل نستخدم مرة قلمًا أزرق ومرة قلمًا أسود، ويكون لون الحبر غامقًا مرة وفاتحًا أخرى، فليس من المعقول ولا المعهود أن تكتب الحسابات كلها بنفس القلم لعامٍ كامل، وهذا يعني أن الحسابات كلها كتبت مرة واحدة، وهو ما يعني عدم صحتها.

وكانت ملاحظة والدي هذه مما يدلُّ على فطنة وذكاء ولمَّاحية عالية، وكان الاستنتاج الواضح من الذي حدث أن حسابات الرجل فيها خلل، وقد يكون قد تعمَّد ذلك لسرقة جزء من المال الذي بينهما، فماذا كان تصرفه رحمه الله.

كان يدرك أن اتهامه لرجل يعامله منذ سنوات، وقد عاشا عمرًا يتعاملان معًا في التجارة سيفتح باب شرٍّ وتقاضٍ طويل، وأنه سيصعب عليه إثبات قيام هذا الرجل بسرقته، ولذلك قرر طوي تلك الصفحة، وفتح صفحة جديدة في العمل، وإنهاء المعاملات التجارية العالقة بينهما.

كانت المعاملات بين الطرفين تتضمن نشاطات عدة، وفيها صفقات كانت لا تزال في طور الإنجاز، ومع ذلك فإن الجلسة التي تمّ فيها إنهاء الحسابات كلها أخذت مع والدي وهذا الرجل نصف ساعة فقط، كما أخبرني، إذ اجتمعا فطلب من الرجل أن يختار هو كيفية توزيع الصفقات التي لم تتم بينهما، وأن يختار القسم الذي يريد منها، فجعلا الصفقات في مجموعتين، واختار ذلك الرجل إحداهما، وهكذا تمَّ إنهاء كل الحسابات.

كان أبي يدرك أن القسمة بهذه الطريقة ليست دقيقة مائة بالمائة، ولكنه كان يتخذ من حديث النبي ﷺ (رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمْحًا إِذَا بَاعَ، وَإِذَا اشْتَرَى، وَإِذَا اقْتَضَى) منهجًا يسير عليه.

بهذه السهولة والسلاسة كان يتعامل رحمه الله، ثم أظهرت السنين لنا صواب منهجه، فرغم أن والدي كان قد خرج من هذه المعاملة بخسارة، وكان معظم ما حصل في نصيبه أشياء

ثابتة وليس فيها سيولة مالية يستطيع التحرك من خلالها، فاضطر لأجل ذلك أن يستدين من صديق له ما اشترى به بعض البضائع ويبدأ تجارته فيها، رغم ذلك كله فقد تجاوز هذه الأزمة، وتوسعت تجارته ونمت وبورك فيها بفضل الله وحده، أما ذلك الرجل الذي حاول الاستئثار بما ليس له فقد تعثرت بعدها أموره، ونُزِعت البركة من ماله، وركبته الديون، وكان والدي يذكرنا دومًا بسبب ذلك، ويردد على آذاننا الحكمة التي كان يستشهد بها قائلًا: الحرام يذهب ثم يذهب ثم يذهب ثم يذهب صاحبه.

الحلال يذهب، فكيف الحرام؟!

كان والدي رحمه الله مؤمنًا بالحديث الذي فيه قول النبي ﷺ (إِنَّهُ لاَ يَرْبُو لَحْمٌ نَبَتَ مِنْ سُحْتٍ إِلاَّ كَانَتِ النَّارُ أَوْلَى بِهِ)[1]، ولذلك كان حريصًا على أن يجعل رزقه من الحلال، ولم يكن ذلك عنده مجرد كلام نظري، بل كان شيئًا يسعى لتطبيقه في واقعه وحياته، وقد أتيحت له فرصٌ عديدة كان الكسب الحرام ميسَّرًا فيها، ولكنه كان يبتعد عنه ويتجنبه، ومن ذلك أنه فكَّر هو عدد من أصدقائه الذين يعملون في مجال صناعة وتجارة الأحذية ولوازمها بإنشاء مصنع لإنتاج النعل المستخدم في صناعة الأحذية من مادة الـ (بولي إثيلين) بدل استيراده من السوق الصهيوني، وعندما بحثوا عن التكلفة اللازمة لإنشاء هذا المشروع وجدوا أنها أكثر من طاقتهم، وكانت بعض المؤسسات الداعمة للصناعات في المجتمع الفلسطيني الواقع تحت الاحتلال تقدم مساعدات لمثل هذه المشاريع التي تُشغَّل

(1) حديث صحيح، رواه الترمذي، ح614، وقال: هذا حديثٌ حسنٌ غريبٌ من هذا الوجه، ورواه أحمد، ح14441، وقال الأرنؤوط: إسناده قوي على شرط مسلم، وقال الألباني: صحيح.

الأيدي العاملة، وقد سافر والدي رحمه الله وأحد شركائه حينها إلى الأردن، وتواصلوا مع تلك المؤسسة، وقدموا لها أوراق المشروع، وحصلوا على الموافقة لتمويله، ولكنهم اكتشفوا أن تلك المؤسسة تقدم التمويل على شكل قرض بفائدة، أي أنه تمويل ربوي، فصرفوا النظر عن ذلك، ثم لجأوا إلى أصدقاء آخرين لهم وعرضوا عليهم الدخول معهم في المشروع كشركاء، وذلك لتوفير رأس المال اللازم للمشروع، وهكذا كان، وبدلًا أن يكون المشروع لوالدي ومعه اثنان أو ثلاثة من أصدقائه، صار عدد الشركاء في المشروع عشرة، ولكن ذلك كان بالنسبة لأبي وأصدقائه خيرًا بما لا يقاس من أن يلجؤوا للاقتراض بالربا لإنشاء مشروعهم هذا.

وقد كان والدي يكثر تكرار الوصايا والنصائح المتعلقة بهذا الموضوع على مسامعي، فكان يقول لي (الحرام يذهب ثم يذهب ثم يذهب ثم يذهب صاحبه)، وهذه العبارة تهدف لترسيخ أن النهاية التي يقود إليها الحرام نهاية مدمّرة، وأن المرء لا يجوز أن يغترَّ بالمكاسب القريبة التي يجنيها من الكسب الحرام ويزينها له الشيطان، وكان يكرر على مسامعي القول (الحلال يذهب، فكيفَ الحرام؟!)، وإذا ترسخ هذا المفهوم في النفس، وهو

مفهوم أنْ لا شيء يدوم في هذه الدنيا، حتى الكسب الحلال، وأن الكسب الحرام سيذهب لا محالة، وبالتالي لن يبقى إلا الإثم المكتسب منه، فإن ذلك سيشجع المرء على البعد عن الكسب الحرام.

إن أنجح وسائل التربية هي التربية بالقدوة، ويجب أن يترافق معها التوجيه النظري، وترسيخ المفاهيم بعبارات مختصرة واضحة كالتي كان والدي يستخدمها، وأن يتم ترسيخ هذه العبارات في ثقافة الأبناء وفكرهم لتكون منهجًا لهم في حياتهم.

الصدقة الخفية

الدرس الأول الذي تعلمته تحت هذا العنوان علمني إياه جدّي (عيسى) الذي أحمل اسمه، رحمه الله تعالى، فقد كان جدّي مربّيًا ناجحًا، وكان حكيمًا ذا عقل راجح، ولذلك كان كثيرون يلجؤون إليه لحلّ مشاكلهم، وقد أكمل أبي – رحمه الله – السير على نفس الطريق.

كان عمري حين تعلمت هذا الدرس دون الـ (10) سنوات، وقد كنت أرافق جدي كثيرًا، فأنا أول أحفاده، والحاملُ اسمه، ويومها كنت معه فمرَّ بنا طفلٌ، لعلّه كان في مثل عمري أو أقل، وكان يبيع (العلكة)، وعرض علينا أن نشتري منه، فاشترى جدّي منه، ثم ذهب الصبي.

حتى الآن ليس هناك درسٌ يستفاد، وهنا لا بدّ من التأكيد على أن كثيرًا من الآباء والأمهات والمربّين يقومون بتصرفات لها أهداف سامية، ولكنهم لا يوضحون مقصدهم من هذه التصرفات لمن يربّونهم، فتضيع الفائدة المرجوة – تربويًّا – من هذه التصرفات.

بعد أن انصرف الفتى سألني جدّي: هل تعلم لمَ اشترينا منه (العلكة)؟

كان سؤالًا غريبًا على طفل مثلي، فالذي أعيه حينها أن المرء يشتري الشيء لأنه يريده، ولم أُجِبْ جدّي حينها، أو لعلَّه لم يترك لي الوقت لأجيبَه، فهو سأل ليلفت نظري لا ليسمع جوابي.

قال لي – رحمه الله – : نحن لسنا بحاجة لهذه (العلكة)، ولو أردناها لاشتريناها من أي دكان، ولكن هذا الصبي – يا بُنيَّ – يبيع (العلكة) لحاجته للمال الذي سيربحه منها، وعندما نشتري منه فإننا نعطيه بعض المال الذي يحتاجه، بدون أن نكسر خاطره، أو نتسبب له بالحرج، ثم أكمل جدي قائلًا: هذه يا بنيّ هي الصدقة الخفيّة.

(الصدقة الخفيّة) !! لعلها كانت أول مرة أسمع بهذا المصطلح، ولعلي حينها لم أدرك الأمر حقَّ الإدراك، ولكن البذرة التي زرعتها في نفسي تلك الكلمات بقيت حاضرة، وبقيت حاضرة بقوة حتى أني لم أنسَ مطلقًا الحدَث، ولا تلك العبارة، ولا أزال أستحضر وقع كلمات جدي يرنُّ في أذني: هذه يا بنيّ هي الصدقة الخفيّة.

وكان هناك أثر آخر تركته في نفسي تلك المحادثة، غير البذرة التي زرعها جدي لتحبيب (الصدقة الخفية) إليّ، لقد كان جدّي يكلمني وكأني شخص كبير واعٍ يدرك ما يقال له، وهذا الأسلوب في الخطاب بين الآباء وأبنائهم يعزز الثقة بالنفس لدى الأبناء، ويدفعهم للارتقاء ليكونا أهلًا لسماع مثل هذا الكلام، فجدّي كان يعاملني كرجلٍ، وينبغي عليَّ أن أثبت له أنني عند حدَسه وتوقعه وظنّه، رجلٌ يُعتمدُ عليه.

ثم توالت الدروس تحت هذا العنوان في حياتي، وكان معلمي فيها بعدها والدي – رحمه الله – والذي تلقى كثيرًا من دروسه في مدرسة جدّي الحياتية.

وقد سبق وذكرت كيف كان والدي يتعامل عندما كان أيام عملي معه في تجارة لوازم تصنيع الأحذية يأتيه زبائن ضاقت بهم الحال وركبتهم الديون، ومنها ديون لنا لم يسددوها، فكان يعطيهم المواد الخام التي يأتون لشرائها لاستخدامها في عملهم، ويسجلها على دفتر الديون فوق الديون السابقة، فأسأله لمَ نراكم الدَّين على فلان ونحن نعلم أنه لن يسدّده لنا؟ فكان يقول لي أنه يعلم أن هذا الزبون سيأخذ تلك المواد الخام التي اشتراها منّا دينًا، وسيصنّع بضاعته منها، ثم يبيعها لينفقها

على أولاده، ولا يسدد لنا من ديوننا شيئًا، ومع ذلك فنحن نعطيه لأن أهله وأبناءه ليس لهم ذنب في تأخره عن السداد، وكان يقول لي: يا بني، اعتبرها صدقة خفية.

وكم من مرة أمرني ونحن نراجع حسابات الديون التي على الزبائن بأن أشطب الدّينَ الذي على فلان وعلّان، لأنهم خسروا تجارتهم، وكان يُسقط الدّين عنهم، ولا يُشعرهم بشيء، غير أنه كان لا يُطالبهم به، ثم إذا جاؤوا لاستئناف العمل معه والشراء منه، كان يفتح لهم صفحة جديدة بيضاء.

المفاهيم التي تُغرس لدى الصغير ترسخ، وخصوصًا عندما تكون مفاهيم رافق التطبيقُ فيها القولَ، وعندما تكون توجيهات جاءت من شخص نحبّه ونعتبره قدوة لنا.

رحم الله أبي وجدّي وجزاهما عني خير الجزاء.

توريث القيادة

إحدى المشاكل الأساسية التي يعاني منها مجتمعنا هي مشكلة انعدام الثقة بين الأجيال المختلفة، وهذه المشكلة تتسبب في مشكلة أخرى وهي الصراع العنيف بين تلك الأجيال، ويؤدي ذلك إلى عدم استفادة كل جيل مما لدى الجيل الآخر من قدرات وإمكانات.

هذه المشكلة هي أصل أزمة نقص القيادات القادرة على صنع التغيير والتقدم في مجتمعاتنا، وهي أزمة كثيرًا ما تعصف بالشركات العائلية والمؤسسات الأهلية والتنظيمات السياسية، إذ يستلم زمام الأمور فيها جيل لم يتدرب على يد الجيل الذي سبقه التدريبَ الذي يؤهله لإكمال المسيرة، وذلك بسبب الصراع بين الجيلين، والذي يعود كما أسلفتُ لأزمة الثقة.

هذه المشكلة لم أعان منها في حياتي العملية، والفضل في ذلك بعد الله تعالى كان لوالدي وسداد رأيه وبُعد نظره.

لقد علمني والدي درسًا في (توريث القيادة) وَدِدتُ لو أن كل القادة والمسؤولين عندنا يتعلمونه.

كان والدي قد أسس عمله التجاري، وانطلق فيه من الصفر، حتى بنى مشروعًا اقتصاديًّا ناجحًا، وهو مشروع متوسط الإمكانات، إذ لم يكن مشروعًا ضخمًا برأس مال كبير، ولكنه كان جيدًا بالنسبة للوضع العام في بلدنا، وكان يشمل في تلك المرحلة محلًّا لتجارة المواد المستخدمة في تصنيع الأحذية، ومصنعًا لإنتاج النعال المستخدمة في صناعة الأحذية، وكنت أعمل أنا وأخي مع والدي في هذين المشروعين، إذ كنت أعمل في المصنع وكان أخي يعمل في محل تجارة الجملة، وكان الوالد هو الذي يدير العمل.

وفي أحد الأيام جمعنا والدي أنا وأخي، وكان لنا أخ ثالث يدرس في الأردن، وأخ رابع صغير عمره بضع سنوات فقط، وقال لنا: لقد عملت في حياتي بما فيه الكفاية، وقد كبرتما وتزوجتما، وأريد أن أسلمكما مسؤولية أعمالنا التجارية، وأن أرتاح أنا وأتقاعد في ما بقي من حياتي.

كان عمر أبي عندما بدأ العمل نحو (15) عامًا، كان عمره عندما أبلغنا بقراره هذا نحو 47 عامًا، وكانت صحته جيدة، فلم يكن يعاني من أي مرض ظاهر، وقد قدّر الله تعالى أن يتم اكتشاف إصابته بالسرطان بعد قراره هذا بعام واحد تقريبًا،

وتفاقم مرضه حتى توفاه الله تعالى وهو في السنة الحادية والخمسين من عمره، رحمه الله.

كانت فلسفة أبي في قراره هذا أنه يريد منا الاعتماد على أنفسنا والتدرب على إدارة العمل الذي سنرثه منه تحت عينه، كان يريد توريثنا (المهارات الإدارية القيادية) التي كان يملكها، وكان يدرك أن توريث هذه المهارات لا يمكن أن يتمّ دون تطبيق عملي.

هذا القرار كان يعكس ثقة أبي – رحمه الله – بنا، إذ لولا هذه الثقة لما سلّمنا إدارة العمل الذي قضى حياته في بنائه، وكانت هذه الثقة هي الفرق بين أبي وغيره من الآباء، وقد كان لأبي صديق قريب منه، وكانت علاقتهما وثيقة، وكان لصديقه هذا مصنع، وكان مصنعه ناجحًا، ولا زلت أذكر كيف كان أبي يقول لصديقه: يا أبا فلان، سلّم إدارة عملك لأبنائك، كما فعلت أنا، فيكفيني ويكفيك التعب الذي عشناه في حياتنا. فكان صديقه يقول له: يا أبا عيسى، إني أخاف أن أسلمهم مسؤولية المصنع فيدمّروا ما بنيته في ثلاثين سنة.

لقد كان الفرق بين أبي وصديقه أن أبي وثق بنا، بينما لم يثق صديقه بأبنائه، وقد توفي الاثنان، توفي أبي بعد تسليمنا

العمل بسنوات قليلة، وأكمل مشروعُنا التجاري مسيره بفضل الله، وكنا – كإخوة – نعمل معًا بتوافق ممتاز، أما صديق أبي فقد توفي بعده بأكثر من (10) سنوات، بقي خلالها يدير العمل بنفسه، حتى أنه كان لو جاء أحد زبائنه لعقد صفقة أو إنهاء حساب، كان لا يمكن لأحد من أبنائه أن ينوب عنه، ولا بد أن يتم ذلك بوجود صديق والدي رحمهما الله، وبعد وفاته لم يستطع أبناؤه إكمال العمل في مشروعهم من حيث تسلموه، فتشرذم المشروع الواحد، وصار عدة مشاريع، نجح بعضها وتعثر بعضها، لأن القائمين عليها لم يتدربوا على إدارة مشروعهم على يدي خبير.

كما سبق وذكرت، فقد قرر أبي أن يسلمنا إدارة العمل، وأوكل لي إدارة المصنع، ولأخي إدارة محل تجارة الجملة، وكان يزورني في المصنع يوميًّا – تقريبًا – ويمكث عندي نصف ساعة، أو ساعةً إن أطال، وخلال ذلك أخبره ما الذي فعلته، وما الذي أنوي فعله، وأستشيره في بعض أمور العمل، وكان لا يبخل عليّ بتوجيهاته، بل كان يشدّ من أزري إن تعثرت وأخطأ اجتهادي، وقد سبق وذكرت أنه علمني الحكمة القائلة أن من يقتني العنز، سيموت له كثير من السخول، وكان يكررها عليّ عندما

أكون قد خسرت مبلغًا في صناعة موديل جديد ولم ينجح ذلك الموديل، وكان يمرُّ عند أخي في محل تجارة الجملة، ويمكث عنده بعض الوقت ويشير عليه كما كان يشير عليّ.

خلال الفترة التي كنا ندير العمل فيها قبل مرض أبي ثم اشتداد مرضه، كنا نمارس العمل ونستشيره في كثير من أموره، وقد تجنبنا بذلك الكثير من العثرات، واكتسبنا خلال ذلك الكثير من الخبرات والمهارات، وعندما صار أبي غير قادر على متابعة أمورنا، وتوفي بعدها بأشهر كنا قد صَلُب عودُنا، وتعلمنا الإدارة بطريقة صحيحة، تضمنت خبرته التي اكتسبها في ثلاثين عامًا من عمله ونقلها لنا، وعندما توفي رحمه الله كان انتقال إدارة العمل وقيادته قد تم لنا بسلاسة، فلم نشعر أو يشعر زبائننا بأي تغيير سلبي في عملنا التجاري.

هذا الدرس العظيم الذي علمنيه أبي، كان مفقودًا للأسف في أوساطنا كحركة إسلامية، فقد كنا نعاني من أن كثيرين من مشايخنا وقادتنا الذي كان لهم فضل بناء الحركة في مناطقهم كانوا كصديق أبي الذي ذكرته سابقًا، لا يثقون بالجنود الذين تحت أيديهم، ولذلك لا يسلمونهم مسؤولية شيء إلا تحت إشرافهم التام على كل تفاصيله، ولذلك نشأ عندنا جيل لا

يتقن فن القيادة، ولا يحسن حلّ الأزمات إن عرضت له، وبقيت القيادة فترة طويلة حكرًا على القدماء الذين كانوا يصلحون لفترة التأسيس، ولكن كثيرًا منهم لم يكن مناسبًا لفترة الانتشار، وحتى عندما كان الجيل الثاني يتولى القيادة نتيجة ظرف قاهر، كموت القدماء أو اعتقالهم أو انعزالهم، فقد كان القادة الجدد يتعلمون عن طريق التجربة والخطأ في كثير من الأحيان، فيقعون في عثرات كان يمكن تجنبها لو علمهم السابقون كيف يتصرفون في تلك الحالات.

وأذكر أننا كان قد حدث عندنا تغيير في قيادة الحركة في نهاية التسعينيات من القرن العشرين، وكان القادة الجدد ذوو نظرة بعيدة، وقد لاحظوا بناء على خبراتهم التي اكتسبوا أكثرها من الحياة وليس من داخل الحركة، أن بقاء شخص معين في موقع ما لمدة طويلة يسبب كثيرًا من السلبيات التي كنا نعاني منها، ومن ذلك أن بعض الإخوة الأفاضل ممن كانوا يقودون العمل التطوعي في المؤسسات التي تشرف عليها الحركة، وكانوا قد مضى على وجودهم في مجالس إدارة تلك المؤسسات مدة طويلة، بلغت نحو (25) عامًا لبعضهم، ترسخ عنده شعور أن هذه المؤسسات خاصة بهم، وأن غيرهم لو تولى إدارتها فسيهدم

ما قاموا هم ببنائه، وكانت لهم ممارسات سلبية أساسها شعورهم أن لا أحد غيرهم حريص على مصلحة تلك المؤسسات، ولذلك قرر القادة الجدد أن لا يتم السماح لأي شخص بالبقاء في إدارة أي مؤسسة أكثر من دورتين انتخابيتين، وعندما حان موعد تطبيق القرار على إحدى أكبر مؤسسات الحركة رفض الذين كانوا يديرونها ذلك، وكان كثير منهم من القيادة التاريخية التي أسست الحركة في منطقتنا، وكان مبررهم لرفض القرار أن القادمين الجدد المرشحين لإدارة المؤسسة لن ينجحوا في ذلك، وسيهدمون ما تم بناؤه فيها خلال أربعين سنة، ووصل الأمر إلى أن خاض هؤلاء انتخابات اختيار مجلس إدارة تلك المؤسسة ضد المرشحين الذين دعمتهم الحركة، وكادوا يتسببون بشرخ في جسمها، لولا أن الله لطف، وعندما استلم الجيل الجديد إدارة تلك المؤسسة أكمل البناء على ما كان السابقون قد أسسوه، فنمت المؤسسة في سنوات قليلة أكثر مما نمت خلال السنوات الأربعين المنصرمة، وليس ذلك بفضل الجدد، إذ هم أكملوا البناء، ولولا جهد السابقين لما حققوا من النجاح شيئًا.

كان هذا المثال أحد الأمثلة التي عانينا منها في الواقع لعدم وجود الثقة بين الأجيال المختلفة في الحركة، ولا زلنا نعاني في كثير من أمورنا، لأن الذين يتولون المسؤولية لا يضعون في نظرتهم للمستقبل أنهم سيغيبون عن الساحة أو يُغَيَّبون، وأن ذلك يستدعي منهم تدريب كوادر قيادية قادرة على استلام الراية وإدارة العمل، وأول خطوة في ذلك التدريب هي أن يثقوا في قدرة الجيل اللاحق على العمل، وأن يثقوا بحرصه عليه، وبالتالي ينقلون إليه خبراتهم، ويسلمونه الراية قبل أن تسقط من أيديهم جبرًا عنه.

ليت قيادات الحركة عندنا تتعلم هذا الدرس الذي علمنيه أبي رحمه الله.

تدارك الأمر قبل وقوعه

كثير من المشكلات التي يعاني منها المجتمع لدينا وتتسبب بشروخ في العلاقات بين الأقارب تنتج من سوء تصرف الآباء.

يكون للرجل مشروع يعمل فيه، ثم يكبر أولاده الذكور ويلتحقون به في عمله، ويُنفق الجميع من مدخولات هذا المشروع الذي يعمل الجميع فيه، ويتوسعون، وقد يشترون عقارات أو يبنون بيوتًا، وكل ذلك بطريقة عشوائية لا يتضح فيها حقُّ فلان من حقّ علّان من هؤلاء الأبناء، ثم يموت الوالد، وهنا تبدأ المشاكل، وأول المشاكل تنشأ عادة بين الذكور والإناث، فالبنات يعتبِرن أن كل ما تركه والدهن حقٌّ لهنّ بالشراكة مع إخوتهن، أليس هذا هو حكم الشرع الذي يقول ﴿ لِّلرِّجَالِ نَصِيبٌ مِّمَّا تَرَكَ ٱلْوَٰلِدَانِ وَٱلْأَقْرَبُونَ وَلِلنِّسَآءِ نَصِيبٌ مِّمَّا تَرَكَ ٱلْوَٰلِدَانِ وَٱلْأَقْرَبُونَ مِمَّا قَلَّ مِنْهُ أَوْ كَثُرَ ۚ نَصِيبًا مَّفْرُوضًا ﴿٧﴾ ﴾ [سورة النساء: 7]، بينما يرى الأبناء الذكور الذين كانوا يعملون مع والدهم أن هذه الأموال نمت بمساهمة منهم، وأن لهم فيها حقًّا ثمنًا للجهد الذي كانوا يبذلونه.

ثم تظهر مشكلة أخرى بين الذكور أنفسهم، فالكبير يزعم أنه ترك دراسته والتحق بوالده مبكّرًا ليساعده في الإنفاق على بقية إخوته، والآخرون يزعمون أن جهدهم لا يقل عن جهد أخيهم الأكبر، وهكذا يتم زرع بذور الخلافات العائلية، وتتقطع الأرحام.

أما لماذا أحمّل الآباء وزر هذه المشاكل، فإن ذلك لأنهم لو وضعوا لعمل أبنائهم معهم أسسًا سليمة واضحة لمنعوا كثيرًا من هذه المشاكل، ووأدوها في مهدها، إذ يمكن للأب أن يجعل لكل ابن يعمل معه راتبًا شهريًّا يعطيه إياه لينفق منه، وتصبح له ثروته الخاصة التي لا يشاركه فيها إخوته وأخواته، أو يمكن له أن يعقد معهم عقد شراكة يراعي فيه أن لا يظلم بقية أبنائه، ولا يجعل بعضهم يأكل مال الآخرين أو جهدهم، وبذلك يمنع المشاكل من أن تجد طريقها لأبنائه، ولكن الواقع أن أغلب الآباء لا يتمتعون ببعد النظر الذي يدعوهم لفعل ذلك تداركًا للمشكلة قبل وقوعها.

أما والدي – رحمه الله – فقد كان بعيد النظر، وكان يرى المشاكل التي تثور في المجتمع بسبب ما ذكرت، ولذلك وضع لنا

الحل الذي ضمن فيه بقاء علاقاتنا كإخوة وأخوات علاقات ممتازة بفضل الله تعالى.

دعاني في يوم من الأيام، وقال لي: أحضر ورقة وقلمًا، ففعلتُ وجلست عنده، فقال لي: سأملي عليك بعض المعلومات لتصوغها في وصية أبيِّنُ لكم فيها ما هو لكم وما هو لأخواتكم من المال الذي لدينا، يومها قلت له – كما يقول كل ابن في مثل هذا الموقف – يا أبت أدامك الله فوق رؤوسنا، لا نريد إلا سلامتك، أطال الله في عمرك. فقال لي: دعك من هذا واكتب ما سأمليه عليك.

يومها كتب أنه عندما بدأ أبناؤه – الذين هم أنا وشقيقاي – العمل معه كان رأس ماله الذي يعمل فيه يساوي ما قيمته (كذا) من المال، وأن كل ما زاد عن قيمة رأس المال هذا فهي أرباح ناتجة عن عمل أبنائه معه في تجارته، وأنها يتم تقسيمها بحيث يكون له منها الثلث، والثلثان الباقيان يكونان لأبنائه الذين يعملون معه.

ويومها طلب منّا أن نقسم حصتنا من ذلك المال على أربعة وليس على ثلاثة، إذ كان شقيقنا الأصغر دون السنوات العشر

من عمره، وكان لا يعمل معنا، ولكنه أراد أن نشركه في حصتنا، وترك لنا الحرية في ذلك، ولم يجبرنا عليه.

وبعد كتابته هذه الوثيقة جمع المعنيين بها وأخبرهم بمضمونها وسألهم إن كان لأي منهم اعتراض عليها.

وبعد ذلك بسنوات قليلة توفي رحمه الله، فقمت بعد انتهاء أيام العزاء الثلاثة بجمع إخوتي وأخواتي وأعمامي للعمل على قسمة التركة، وشرحت لهم الطريقة التي سنقوم بالقسمة بناء عليها، وكانت أن نجمع قيمة كل الأملاك التي تركها لنا الوالد رحمه الله، بما في ذلك البيوت التي كنا نسكنها أنا وأخواي المتزوجان، ثم نعزل من المجموع المبلغ الذي هو قيمة رأس المال الأساسي الخاص بالوالد، وما بقي يكون المال المشترك بينه وبيننا – أبناءه الذين كانوا يعملون معه – فيكون له الثلث منه، وهكذا جمعنا المبلغ المذكور: رأس مال الوالد الأصلي، وثلث ما بقي أملاك، واعتبرناه التركة التي خلّفها الوالد رحمه الله، وقسمنا التركة بناء على ذلك.

كانت أمور تركة الوالد واضحة، ولم نشعر – نحن الذين كنا نعمل معه – بأن حقَّنا هُضم، ولم تشعر أخواتنا البنات كذلك أننا أخذنا أكثر من حقنا، وبقيت علاقاتنا – بفضل الله أولًا،

ثم ببعد نظر الوالد وسعة أفقه ثانيًا – علاقات وثيقة ليس فيها مشاكل.

ولا زلت حتى الآن أرى في المجتمع حولي الكثيرين من الآباء يتركون أبناءهم دون أن يؤسسوا لهم ما يقتسمون التركة على أساسه، ولذلك يخلّفون لأبنائهم صراعات كانوا في غنًى عنها لو تداركوا الأمر قبل وقوعه.

وقد تعلمنا – أنا وإخوتي – هذا الدرس، وهو درس أن نلحظ مآلات الأمور، ونعالج أسباب المشكلة قبل وقوعها، فبعد سنوات طويلة من عملنا المشترك معًا، وعندما بدأ الأولاد يكبرون، وكنا نلاحظ في المجتمع أن كثيرًا من الأشقاء يعملون معًا، ثم عندما يكبر أولادهم ويدخلون العمل معه لا يتفق أبناء العمومة كاتفاق آبائهم، ثم يتعصب كل واحد من الأشقاء لأولاده، وينفرط عِقْدُ المودة الذي كان يجمع بينهم، عندها وجدنا أنه لا توجد بيننا أي مشكلة، فلماذا ننتظر حتى تحصل، ولذلك قررنا أن نوزع المشاريع التي نملكها، ونقسم الشراكة فيها ليعمل كل واحد مع أولاده بحيث لا يحصل صدام بين أبناء العمومة، وكان ذلك وأولاد إخوتي كانوا لا يزالون على مقاعد الدراسة ليس هناك أي خلاف بينهم، ولكن

استدراك الأمر قبل وقوعه، وعدم السماح بنشوء بذور الخلاف كان درسًا تعلمناه، وبه حافظنا على علاقاتنا معًا وثيقة بفضل الله تعالى.

بركة الزكاة

كنا في شهر رمضان وذلك قبل وفاة والدي رحمه الله بنحو شهرين، وكان قد تفاقم به مرض السرطان حتى أقعده طريح الفراش، وكان من عادتي أن أمرَّ عليه صباح كل يوم، أجلس عنده، وأرى إن كان يريد شيئًا، وأحيانًا كان يسألني عن وضع العمل، أو كنت أبادره بإخباره بعض الأمور حتى لا يشعر بانقطاعه عن العالم الخارجي، وكان أكثر ما يبعث في نفسي الرضا والسرور والطمأنينة أن أسمع دعاءه لي بالرضا قبل المغادرة من عنده.

يومها مررت عليه، وجلست عنده، وكنت قد أحصيت ما يتوجب علينا إخراجه من مال الزكاة، فكان حينها نحو (25,000) شيكل، وكانت قيمتها حينها أكثر من (5.000) دينار أردني، فأخبرته بذلك.

قال لي حينها: اقترب، واجلس إلى جانبي، فجلست على السرير إلى جانبه، فقال لي: أتدري يا بنيَّ كم كانت قيمة الزكاة التي توجبت عليَّ حين أخرجتها أول مرة؟

حركت رأسي بإشارة تعني عدم معرفتي، إذ لم يكن قد أخبرني قبلها عن ذلك، مع أنه كان حريصًا على التأكيد على ضرورة إخراج مال الزكاة، وعلى زرع المفاهيم المتعلقة بذلك في نفوسنا، مثل ما أفاده الحديث الشريف الذي قال فيه ﷺ (مَا نَقَصَ مَالُ عَبْدٍ مِنْ صَدَقَةٍ)[1].

قال لي: لقد كان أول مبلغ استحق عليّ إخراجه للزكاة (25) دينارًا، والآن تبلغ زكاتنا نحو مئتي ضعف ذلك المبلغ، فانظر إلى عِظَم البركة التي يجعلها الله في المال إن أخرج صاحبه حقَّ الله منه.

كانت الرسالة التي أراد أبي ترسيخها في نفوسنا بإخبارنا عن هذا الفرق الذي أحدثته الزكاة، والبركة التي وضعتها في المال، هي أن نستمر على نهجه محافظين على إخراج حق الله من المال الذي بين أيدينا.

صحيح أن عدم نقصان المال بسبب الصدقة، الذي أشار إليه حديث (مَا نَقَصَ مَالُ عَبْدٍ مِنْ صَدَقَةٍ) قد لا يكون ظاهرًا عبر

(1) الحديث بهذا اللفظ رواه الترمذي، ح2325، وهو صحيح، ورواه مسلم، ح2588، بلفظ (مَا نَقَصَتْ صَدَقَةٌ مِنْ مَالٍ).

مضاعفة المال، إذ البركة تأتي بصور عديدة، منها أن يبقى المال كما هو ويصرف الله تعالى عن صاحبه السوء وما يستدعي ضياع المال بنفقة غير لازمة، ومنها البركة في الأجر والثواب الأخروي، إلا أن مضاعفة المال هي من صور تلك البركة، والمهم أن أثر البركة سيظهر لا محالة، تصديقًا لحديث النبي ﷺ، فإن لم ينتفع المتصدق ببركة صدقته في دنياه انتفع بها في أُخراه.

لقد أراد أبي رحمه الله منا أن نديم استشعار نِعَم الله الناتجة عن طاعته، وقد نجح في ذلك ولله الحمد، فإن الله تعالى يغمرنا بالنعم، ويكرمنا باستشعار فضله علينا، والحمد لله رب العالمين.

احتضان الإخوة

يعاني كثيرون في مجتمعنا من تفكك العلاقات الاجتماعية بين الأقارب، وأنا أزعم أن البذور الرئيسة لهذه النزاعات يزرعها الآباء في الغالب الأعم، وهم لا يقومون بذلك قصدًا، ولكن سوء تصرفهم مع أبنائهم هو الذي يؤدي إلى نفور الأبناء من بعضهم البعض.

في عائلتنا الكبيرة رزقنا الله تعالى آباء زرعوا بين أبنائهم بذور المحبة، فنمت نبتتها وأزهرت وأثمرت بفضل الله تعالى.

كان جديّ (عيسى) رحمه الله قد أسس لعلاقة إيجابية تكاملية بين أولاده، فقد عوّدهم منذ نعومة أظفارهم على أن يكونوا يدًا واحدة، وأن يحترم الصغيرُ منهم الكبيرَ، وأن يرحم كبيرُهم الصغيرَ، وقد كان مما عوَّدهم عليه وهم يَخْطُون في مسيرتهم أن يكونوا متعاونين، فعندما كان يتزوج واحد منهم كان إخوته الأكبر منه والأصغر من الذين يعملون ولهم مصادر دخل يساهمون معه في تكاليف فرحه، مع أن كلًّا منهم كانت له ذمَّة مالية منفصلة، ثم إذا أراد بناء مسكن له، وقف إخوته معه،

فهذا يقدم الحديد، وذلك يشتري الإسمنت، وثالث يساعد بالمال، وهكذا عاشوا وروح التعاون تسود بينهم.

وكان أبي رحمه الله هو الأكبر بين إخوته، وهو الذي التحق بسوق العمل باكرًا، ولذلك كان بالنسبة لهم، وبالذات للصغار من إخوته في مقام الأب، وعندما توفي جدِّي تعزز ذلك بينه وبينهم، وكان يتعامل معهم كما أنهم أبناؤه، وكان يحضُّنا على ذلك، ويقول لنا: أعمامكم بالنسبة لي مثلكم، وعليكم بعدي أن تتعاملوا معهم هكذا.

هذه الروح في التعامل انتقلت للجيل التالي في عائلتنا، فأبناء العمومة – بفضل الله – بقيت علاقاتهم وثيقة، وكأنهم أخوة، ذلك أنهم لم يجدوا آباءهم مختلفين متنازعين، وورثوا منهم محبتهم لبعضهم البعض.

إن التمييز الذي يقوم به بعض الآباء بين أبنائهم مدمِّرٌ لهم على المدى البعيد، ورؤية الأب خُلُق الأنانية وحبِّ الذات لدى أحد أبنائه وتركَه ذلك دون علاج من الصغر سيعزز ذلك الخُلُق، ويدفع الأنانيَّ لمحاولة الاستئثار بكل شيء على إخوته، وستنشأ من ذلك مشاكل لها أولٌ ولا آخرَ لها، وعدم تعويد الأب أبناءه

على التعاون فيما بينهم سيجعل خُلُق التعاون غائبًا، وأقل ما في غيابه أنه سيجعل العلاقات بينهم فاترة.

لقد كان احتضان والدي رحمه الله لإخوته، ومقابلتهم ذلك بالمحبة والعرفان، درسًا لنا في حياتنا عزّز لدينا بوضوح قيمة حفاظ الواحد منّا على إخوته وأقاربه، وإدراك أن القيم السلبية المنتشرة في المجتمع، والتي تعبّر عنها بعض الأمثال الشعبية كقولهم (الأقارب كالعقارب) ليست قَدَرًا لا يمكن الفكاك عنه، بل يمكن أن يكون الأقارب كالبلسم الشافي إن تأسست العلاقات معهم على أسس سليمة.

الكلمة الحلوة والكلمة العاطلة

توفي أبي رحمه الله تعالى بمرض السرطان، وكان المرض قد تفاقم معه حتى أقعده الفراش، وكانت الآلام التي يعاني منها لا يعلمها إلا الله تعالى، وقد كان صابرًا، وعلى لسانه دومًا حمدُ الله تعالى، وكان يكرر دعاء يونس ﷺ (لَا إِلَهَ إِلَّا أَنْتَ سُبْحَانَكَ إِنِّي كُنْتُ مِنَ الظَّالِمِينَ)، ولم أسمع منه شكوى أو تذمرًا لما أصابه، وتلك نعمة من نعم الله على عبده في البلاء، وقد رأيت بعض الناس الذين شهدتهم وهم يموتون، وهو يعاتب الله تعالى وهو في النزع ويقول: يا رب ماذا فعلتُ لك حتى تفعل بي هذا؟؟؟ نسأل الله حسن الخاتمة.

أما أبي فقد كانت له فلسفته الواعية في الحياة، وقد عبّر عنها يومًا عندما زاره بعض إخواني في الله من المشايخ، الذين أحبوا زيارته وكان في أواخر أيامه، فأدخلتهم عنده في غرفة نومه، وهو طريح الفراش، وكان – كما قلتُ – دائم الحمد لله على نعمائه، فأثنى عليه أحد المشايخ – رضي الله عنهم – لما سمعه منه من حسن الصبر على الابتلاء، فقال له أبي:

يا أبا فلان، الكلمة الحلوة طالعة، والكلمة العاطلة طالعة، والواحد فينا رايح يقابل وجه ربه، فلماذا لا يقابله بالكلمة الحلوة؟!

كانت هذه فلسفة أبي، وهي فلسفة تقوم على الإيمان والرضى والتسليم، تقوم على اليقين بلقاء الله تعالى، وعلى اليقين بأجر الصبر والحمد والثناء على الله.

واستمر أبي رحمه الله على هذه الحال، دائم الحمد لله، والثناء عليه، حتى فاضت روحه، وهو يحمد الله تعالى.

الكلب الفالت والأسد المربوط

يقول الناس في المثل الدارج (كلبٌ فالتٌ خيرٌ من أسدٍ مربوط)، وهم يريدون بهذا المثل الإعلاء من قيمة الحرية وعدم الارتهان للآخرين.

قيمة الحرية عظيمة، ولا يدركها إلا من ذاقها، أما العبيد الذين نشأوا في العبودية واستمرأوها وأحبوا العيش تحت ظلالها، فهؤلاء في نفسياتهم خلل عظيم هو الذي دعاهم للقَبول بالعبودية.

كان أبي يربينا على إعلاء قيمة الحرية، والتنويه بشأنها، وقد ضرب لنا في حياته مثلًا إذ لم يكن يركع إلا لله تعالى، وكان يأبى أن يكون تابعًا لأحد، أو أن يسير مسبّحًا بحمد أحد سوى الله تعالى.

وقد كان يحكي لنا لتعزيز هذه القيمة قصة حصلت في مقتبل حياته، فقد ترك المدرسة وهو في المرحلة الإعدادية، وأراد الالتحاق بسوق العمل، وكان جدّي (عيسى) رحمه الله تعالى يعمل في ذلك الوقت في تجارة الخضار، وكان قبلها يعمل سائقًا على شاحنة تنقل الخضار من فلسطين إلى البلدان

المجاورة، الأردن ولبنان وسوريا والعراق، فقرر إلحاق والدي بالعمل مع أحد سائقي تلك الشاحنات مساعدًا له تمهيدًا لتعليمه تلك (المهنة).

في ذلك الوقت، وكان عمر أبي نحو (15) عامًا، وكان ذلك في حدود سنة 1960م، كان الشيخ محمد علي الجعبري – رحمه الله – رئيسًا لبلدية الخليل، وكان الرجل يحب خدمة أبناء عائلته، ولذلك كان يحرص على أن يحاول إيجاد وظائف لهم في وقت كانت الوظيفة فيه من أحسن مصادر الكسب، وبالطبع فالوظيفة يجب أن تتوافق مع المؤهلات التي يملكها طالب التوظيف، ولأن كثيرًا من أبناء العائلة كانوا يتركون الدراسة باكرًا بدون مؤهلات علمية، فلم يكن هناك مجال لتوظيفهم إلا في وظائف من نوع (مراسل) في البلدية أو (آذنٍ) في مدرسة، أو (عامل نظافة)، وقد ساهم الشيخ – رحمه الله – في فتح الطريق أمام عدد ممن كانوا يملكون المؤهلات فساعدهم للالتحاق بكلية المعلمين، والتحقوا بعدها في وظائف في سلك التربية والتعليم.

حدثني أبي أن الشيخ لقي جدي عيسى – رحمهم الله جميعًا – فقال له: سمعت أنك أخرجت (خيري) من المدرسة، فقال له

جدي: نعم. فقال له الشيخ: أرسله لي في البلدية لأعمل على تعيينه في إحدى الوظائف.

يومها كان جواب جدّي للشيخ الجعبري أن قال له: شكرًا يا عمي، ولكنْ (كلبٌ فالت خيرٌ من أسد مربوط).

كان أبي في نزعته للحرية وعدم الانقياد لأحد، وإبقاء المجالات مفتوحة أمامه تلميذَ جدي، الذي لم يُرِد لابنه أن يعيش موظفًا والأفق مغلقٌ أمامه، بل أراد له أن يضرب في الأرض ويسعى لتحصيل الرزق بعيدًا عن الوظيفة، وهي فكرة حرص عليها عدد من أهل الحكمة، فقد كان من وصايا الإمام حسن البنا – رحمه الله – لإخوانه أن لا يحرصوا على الوظيفة، و أن يعتبروها من أضيق أبواب الرزق.

كان أبي يقول لي: أرأيت لو وافق جدّك – رحمه الله – على اقتراح الشيخ، فلربما كنت الآن ما أزال موظفًا محدود الدخل أراوح مكاني، وأنتظر راتبي آخر الشهر.

لقد كان الدرس الذي يريده أبي مني حين كان يحدثني بهذه الحكاية أن أتعلم قيمة الحرية، والآفاق الواسعة التي تنفتح أمام الإنسان عندما لا يكون مقيَّدًا بقيود تحُدُّ من حركته، وقد نجح – رحمه الله – في ذلك، فما زالت الحرية من القيم

العليا التي لا أمتنع من تحمل المشاق في سبيل البحث عنها والوصول إليها.

اشترِ من وارث

كان أبي إذا سمع بتفريط أحد من الناس بشيء ملكَه بالميراث بثمن زهيد، يردد – متعجبًا ومستنكرًا – المثل الشعبي الذي يقال فيه (اشترِ من مِستَورِث).

فكرة هذا المثل تقوم على نظرية تقول أن الذي لا يتعب في تحصيل الشيء يسهل عليه التفريط فيه، ولعل كثرة مشاهدات الناس لمثل هذا التفريط بالثمن الزهيد ممن ملك الشيء بالإرث ولم يملكه ببذل المجهود لتحصيله هو الذي دفعهم لصياغة هذه النظرية الاقتصادية.

وهذه النظرية التي عبر عنها المثل من ناحية اقتصادية تتعلق بالشراء تصلح لتكون تعبيرًا عن حالة عامّة في الحياة البشرية، ولا تقتصر على الموضوع الاقتصادي، ففي المجال السياسي تجد الجيل الذي ساهم في بناء الدولة ودفع ثمن حريتها من دمائه أشدَّ التصاقًا بها من الأجيال التي تليه، ولذلك فإن الدول تضعف عادة بعد جيل التأسيس، ومن ضمن أسباب هذا الضعف عدم استشعار الأجيال اللاحقة لحجم التضحيات التي بذلها المؤسسون للدولة.

ولعل والدي – رحمه الله – عندما كان يحدثنا عن المصاعب التي مرَّ بها في حياته، والمعاناة التي عاناها حتى وصل إلى ما وصل إليه، كان يريد منَّا أن لا ننسى مثل هذه التضحيات وحجم الجهد الذي بُذِلَ فيها، وبذلك يقلل من احتمال تفريطنا بما يخلّفه لنا.

وهذه النظرية التي كان يعتمدها والدي، الذي أنا واثق من أنه لم يقرأ (مقدمة ابن خلدون) في التاريخ، تجدها في ذلك الكتاب القيّم، فقد تحدث ابن خلدون في مقدمته لكتابه في التاريخ عن نشأة الأمم والدول وزوالها[1]، وذكر ضمن ذلك أن الأمجاد التي تُبنى تزول في العادة بعد أربعة أجيال بدءًا من جيل التأسيس، وقد علل ذلك بأن المؤسس، وهو الجيل الأول (***باني المجد، عالمٌ بما عاناه في بنائه، ومحافظٌ على الخِلال[2] الّتي هي أسباب كونِه وبقائه***)، ثم يأتي بعده جيل الأبناء، وهؤلاء شاهدوا أو سمعوا معاناة جيل التأسيس وعايشوها، وإن لم يساهموا فيها، فالابن قد ***(سمع منه ذلك، وأخذه عنه)***، غير

(1) تاريخ ابن خلدون (1/ 171).

(2) الخلال جمع (خَلَّة) وهي الخَصلة تكون في الرَّجُل، وقد ذهب بعضهم إلى أنها الخَصْلَة الحسَنة خاصَّة.

أنّ السامع ليس كالذي مرَّ بالمعاناة، فهو لذلك ***(مقصّر في ذلك تقصير السّامع بالشّيء عن المعاني له)***، ثم يأتي بعد ذلك جيلٌ ثالث يكون استشعاره لتلك المعاناة أقل، وفي مجال المجد الذي كان يتحدث عنه ابن خلدون يكون ***(حظّه الاقتفاء والتّقليد خاصّة)*** فيكون تقصيره عن مستوى الجيل الثاني ***(تقصير المقلّد عن المجتهد)*** ثم يأتي الجيل الرابع الذي يتوهّم ***(أنّ ذلك البنيان لم يكن بمعاناة ولا تكلّف، وإنّما هو أمر وجب لهم منذ أوّل النّشأة بمجرّد انتسابهم)***، وهذا الجيل يقصّر عن طريقة أسلافه جملة، ويضيّع الخِلالَ (الخصال) الحافظة لبناء مجدهم، ويحتقرها، ويفرط فيها.

وقد أشار ابن خلدون إلى أن اشتراط الأجيال الأربعة إنّما هو في الغالب، وإلّا فقد يندثر (المجد) من دون أربعة أجيال، ويتلاشى وينهدم، وقد يتّصل أمره إلى الجيل الخامس والسّادس، إلّا أنّه في انحطاط وذهاب.

ولعل مشاركة الأبناء والأجيال اللاحقة في استكمال البناء الذي بدأه سابقوهم، وشعورهم بالجهد اللازم لذلك، مما يساهم في تعزيز شعورهم بقيمة ما بين أيديهم، ولذلك تجد كثيرين من أصحاب رؤوس الأموال عندنا يدفعون أبناءهم للعمل خارج

إطار مؤسساتهم في أعمال قد تكون مرهقة لهم، وأجرها قليل، ودافعهم لذلك أن يشعر الابن بالجهد الذي بذله أبوه حتى وصل إلى ما وصل إليه، فيكون ذلك أدعى ليحافظ على ثمرة هذا الجهد إن صارت له.

وبتوسيع تطبيق هذه النظرية على المستويات الأخرى غير الاقتصادية، فإن المحافظة على حماسة الأجيال اللاحقة للمشروع الذي أسسته الأجيال السابقة، سواء كان مشروعًا وطنيًّا أو سياسيًّا أو حزبيًّا أو اجتماعيًّا، تتطلب مشاركة الجيل اللاحق في عملية البناء، وتحمله الأعباء الناتجة عنها، ليستشعر الارتباط الوثيق بهذا المشروع، وبالتالي تتعزز دافعيته للحفاظ عليه من أي عدوان أو انتهاك.

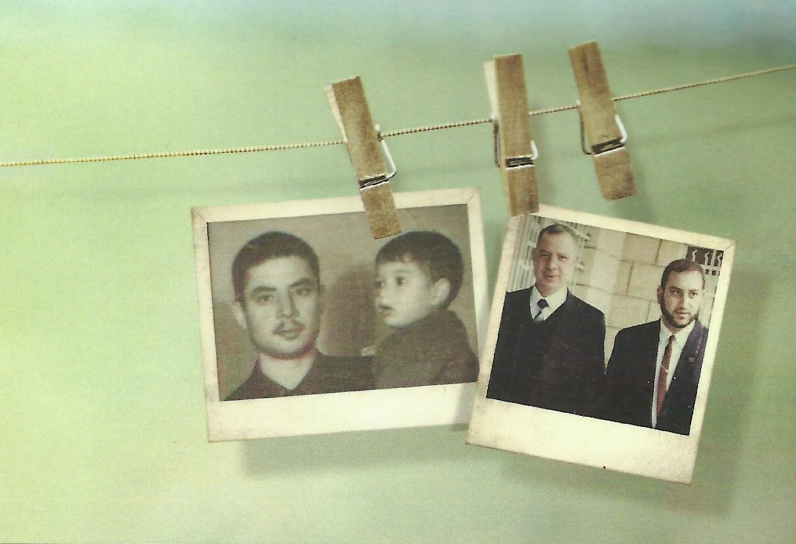
لقد كان هذا درسًا عظيمًا تلقيته من أبي، ولذلك تبنيت في حياتي فلسفة أنه لا يجوز لجيل أن يستأثر بالعمل دون الجيل الذي يليه، لأن ذلك سيحرم الجيل التالي من الشعور بارتباطه بالمشروع الذي يفترض به الدفاع عنه.

خاتمة

لم تكن هذه كل الدروس التي علمنيها أبي رحمه الله، فقد كنت أتلقى منه الدروس في كل يوم، وهي دروس كانت صغيرة في شكلها، ولكنها كانت كبيرة في مضامينها، ولا أدري هل سيسعفني الوقت – لاحقًا – لأكتب بقيتها، ولكني حاولت في هذا الكتاب أن أشير لأبرزها مما حضرني، وبقي شيء كثير لم أكتبه.

أسأل الله تعالى أن يجعل عملي هذا خالصًا في سبيله، وأن ينفع به وبالدروس التي فيه، وأن يكتب مثل أجره وثوابه في صحائف والدي، وأن يبارك لي ولإخوتي ولأحبابنا ولقارئي هذا العمل في أنفسنا وذرياتنا، ويجمعنا جميعًا في مستقر رحمته في جنان النعيم، بصحبة حبيبنا المصطفى ﷺ.

الفهرس



قصة هذا الكتاب:

لقد كان والدي (الحاج خيري عيسى الجعبري) رحمه الله تعالى بالنسبة لي أبًا وأستاذًا ومربيًا ومرشدًا، وكلما تقدمت في هذه الحياة وجدت نفسي أستذكر الدروس التي كان يعلمني إياها وأستحضرها لعلاج مشكلات كثيرة أواجهها، وخلال عملي (الدعوي) كانت تمر بي كثير من المواقف فأجد أن أفضل الحلول لها وأحسن طرق التعامل معها هي تلك التي علمني إياها أبي.

لذلك أحببت أن أفرد أبرز الدروس الحياتية التي تلقيتها منه في هذا الكتاب تسجيلًا لهذه التجربة، ووفاءً له، ونشرًا للفائدة، ولتعميم هذه الأفكار، والتي أظن أن الكثيرين سيجدون فيها فائدة ومتعة.

والدي، ورغم أن والدي رحمه الله لم يكمل تعليمه المدرسي، إلا أنه أحسن تلقي الدروس من مدرسة الحياة، وساعده على ذلك والده وجده، وذكاءٌ فطري وهبه الله تعالى إياه، ولذلك فقد كان مبدعًا في حياته، في تربيته لنا، وسلوكه مع من حوله، وإدارته لعمله.

كثيرون هم الذين يمرون في هذه الدنيا، ولكن قلةً منهم تترك أثرًا يلمسه الناس بعدهم، وقد كان أبي رحمه الله من هؤلاء القلة.


5 78016 69167